

# Resultados 1T22

**Indra creció a tasa de dos dígitos interanual en todas las partidas de su cuenta de resultados, con el EBIT del primer trimestre aumentando un 54% y el beneficio neto un 76%**

- Los ingresos en el 1T22 aumentaron un 13,3% vs 1T21. Los ingresos de Minsait crecieron un 17,3% mientras Transporte & Defensa aumentó un 6,0%.
- El EBIT creció un 54% interanualmente, situando el margen EBIT en el 7,0% en el 1T22 vs 5,2% en el 1T21, mejorando sus márgenes ambas divisiones.
- El beneficio neto del 1T22 alcanzó los 39 M€, un 76% superior al del 1T21
- El flujo de caja libre (FCF) en el 1T22 fue de 13 M€ vs -17 M€ en 1T21, lo que permite rebajar la ratio de Deuda Neta/EBITDA hasta 0,7x frente a 2,4x en marzo de 2021.
- La cartera creció un 13% alcanzando los 5.987 M€, estableciendo un nuevo record histórico, con la contratación creciendo un 43% en el 1T22 vs 1T21.

Madrid, 29 de abril de 2022 – Ignacio Mataix, Consejero Delegado de Indra:

*“Los resultados del primer trimestre de 2022 vienen caracterizados por el buen momento comercial de nuestras dos divisiones, que además se materializa en una significativa aceleración de los ingresos y en una clara mejora de la rentabilidad con respecto a los niveles del primer trimestre del año pasado.*

*En lo relativo a la actividad comercial, volvemos a marcar un nuevo record histórico en nuestra cartera, que se aproxima a los 6.000 millones de Euros, con un primer trimestre del ejercicio particularmente fuerte en contratación, y en un entorno en el que seguimos percibiendo una demanda sostenida en nuestros principales negocios.*

*Los ingresos de Indra vuelven a crecer a tasa de doble dígito. Por su parte, la rentabilidad operativa (EBIT) crece un 54% y aumenta a un ritmo superior al de los ingresos, con una clara mejora de márgenes tanto de Transporte y Defensa, como de Minsait. Todo ello, se traduce finalmente en un crecimiento del beneficio neto del 76%.*

*También es destacable la positiva evolución de la generación de caja en este primer trimestre, que ha sido el mejor de los últimos seis años, lo que nos permite seguir reduciendo nuestro apalancamiento financiero, que ya se sitúa en 0,7 veces.*

*En resumen, estos resultados trimestrales suponen un comienzo muy sólido del ejercicio 2022, en línea con nuestros objetivos anuales y nuestro Plan Estratégico 2021-2023, sin perjuicio de que el entorno macroeconómico internacional sigue caracterizado por incertidumbres significativas”.*

## Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	1T22	1T21	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	1.344	937	43,5 / 42,4
Ingresos	851	751	13,3 / 12,3
Cartera de pedidos	5.987	5.322	12,5 / 11,6
EBITDA	87	63	36,6 / 35,8
Margen EBITDA %	10,2%	8,4%	1,8 pp
Margen Operativo	72	52	38,5
Margen Operativo %	8,5%	6,9%	1,6 pp
EBIT	60	39	53,6 / 52,6
Margen EBIT %	7,0%	5,2%	1,8 pp
Resultado Neto	39	22	76,0
Deuda neta	215	505	(57,4)
Flujo de Caja Libre	13	(17)	NA
BPA básico (€)	0,223	0,127	69,2

Transporte y Defensa (T&D)	1T22	1T21	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	279	263	6,0 / 5,5
EBITDA	38	28	35,7 / 35,4
Margen EBITDA %	13,7%	10,7%	3,0 pp
Margen Operativo	30	24	25,2
Margen Operativo %	10,7%	9,1%	1,6 pp
EBIT	27	19	45,2 / 44,9
Margen EBIT %	9,8%	7,2%	2,6 pp

Minsait (TI)	1T22	1T21	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	573	489	17,3 / 16,0
EBITDA	48	35	37,4 / 36,0
Margen EBITDA %	8,5%	7,2%	1,3 pp
Margen Operativo	42	28	49,8
Margen Operativo %	7,4%	5,8%	1,6 pp
EBIT	33	20	61,5 / 59,8
Margen EBIT %	5,7%	4,1%	1,6 pp

**Indra adquirió a lo largo del ejercicio 2021 seis compañías del negocio TI (Flat 101, Managed Security Services, Consultoría Organizacional, Net Studio, The Overview Effect, Credimatic), cuya contribución de ventas en el 1T22 fue de 10 M€.**

## Principales aspectos destacados

**La cartera** vuelve a situarse en su nivel histórico más alto y alcanza los 5.987 M€ en el 1T22, mostrando un crecimiento del +13% en términos reportados vs 1T21. La cartera de la división de Transporte & Defensa ascendió a 3.970 M€ y aumentó un +10% en el 1T22 vs 1T21, destacando Defensa & Seguridad con 2.558 M€. Por su parte, la cartera de Minsait ascendió a 2.018 M€ y se incrementó un +17% en el 1T22 vs 1T21. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,72x vs 1,74x en el 1T21.

**La contratación neta** en el 1T22 creció un +42% en moneda local (+43% reportado):

- **La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 1T22** creció un +37% en moneda local, impulsada por la fuerte actividad registrada en Defensa & Seguridad (+98% en

moneda local), destacando principalmente la contratación de los radares MK1 del proyecto Eurofighter para Alemania y España.

- **La contratación en la división de Minsait en el 1T22** creció un +44% en moneda local, con crecimientos de doble dígito de todos los verticales, entre los que destacó Administraciones Públicas & Sanidad (+110% en moneda local), principalmente por la contratación del proyecto de Elecciones en Angola.

**Los ingresos en el 1T22** crecieron un +12% en moneda local (+13% en reportado) vs 1T21:

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 1T22** crecieron un +6% en moneda local y en reportado, impulsados por el crecimiento de Transporte & Tráfico (+11% en moneda local), con crecimientos de doble dígito tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (+13% en moneda local, por el incremento de la actividad con Enaire en España y en los programas europeos en Suecia y Bélgica) como de Transportes (+10% en moneda local, por la mayor actividad en proyectos ferroviarios en España, Sistema Interurbano en Riad y Sistemas de Control y Ticketing en Egipto). Por su parte, los ingresos en Defensa & Seguridad se mantuvieron estables (-0,6% en moneda local), si bien hay que considerar el fuerte crecimiento (+21%) que se alcanzó en el 1T21 vs 1T20, y la falta de contribución del proyecto FCAS en el 1T22.
- **Los ingresos de la división de Minsait en el 1T22** aumentaron un +16% en moneda local (+17% en reportado), en un entorno de demanda creciente y con todos los verticales presentando crecimientos de doble dígito, entre los que destacó el fuerte aumento registrado en Administraciones Públicas & Sanidad (+28% en moneda local).

**El tipo de cambio** aporta 7 M€ a los ingresos en el 1T22, principalmente por la apreciación de las divisas latinoamericanas (peso colombiano y mexicano).

**Los ingresos orgánicos en el 1T22** (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +11%. Por divisiones, Minsait registró un crecimiento orgánico del +14% y Transporte & Defensa del +6%.

**La contribución de Digital en Minsait** fue de 158 M€ (28% de las ventas de Minsait) en el 1T22, lo que supone un crecimiento del +22% con respecto al 1T21.

**El EBITDA** reportado en el 1T22 ascendió a 87 M€ vs 63 M€ en el 1T21, mostrando un crecimiento del +37% en términos reportados, y equivalente a un margen EBITDA del 10,2% en el 1T22 y del 8,4% en el 1T21.

**El Margen Operativo** mejoró hasta los 72 M€ en el 1T22 vs 52 M€ en el 1T21 (equivalente a un margen del 8,5% en el 1T22 vs 6,9% en el 1T21), gracias al apalancamiento operativo y a la mejora de la rentabilidad en ambas divisiones:

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 1T22** alcanzó 30 M€ vs 24 M€ en el 1T21, equivalente a un margen del 10,7% en el 1T22 vs 9,1% en el 1T21. Esta mejora se explica por el incremento de la rentabilidad del vertical de Transporte & Tráfico (tanto en el segmento de Tráfico Aéreo como de Transportes).
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 1T22** alcanzó 42 M€ vs 28 M€ en el 1T21, equivalente a un margen del 7,4% en el 1T22 vs 5,8% en el 1T21, produciéndose una mejora generalizada de la rentabilidad en todos los verticales.

Los costes de reestructuración de la plantilla fueron de -6 M€ en el 1T22 vs -7 M€ en el 1T21.

**El EBIT reportado** alcanzó 60 M€ en el 1T22 vs 39 M€ en el 1T21, aumentando un +54% en términos reportados, equivalente a un margen EBIT del 7,0% en el 1T22 vs 5,2% en el 1T21:

- **El Margen EBIT de Transporte & Defensa** aumentó hasta el 9,8% en el 1T22 vs 7,2% en el 1T21.
- **El Margen EBIT de Minsait** alcanzó el 5,7% en el 1T22 vs 4,1% en el 1T21.

**El Resultado Neto** ascendió a 39 M€ vs 22 M€ en el 1T21.

**El Flujo de Caja Libre** en el 1T22 se situó en 13 M€ vs -17 M€ en 1T21 € (-6 M€ excluyendo la salida de caja de 11 M€ por el plan de transformación de la plantilla del 1T21).

**La Deuda Neta** disminuyó hasta los 215 M€ en marzo de 2022 vs 505 M€ en marzo de 2021 y vs 240 M€ en diciembre de 2021. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles) se situó en 0,7x en marzo de 2022 vs 2,4x en marzo de 2021 y 0,8x en diciembre de 2021.

## Objetivos 2022

La compañía reitera sus objetivos 2022:

- **Ingresos en moneda local:** mayores de 3.550 M€.
- **EBIT reportado:** mayor de 270 M€.
- **Flujo de Caja Libre reportado:** superior a 170 M€.

## Recursos humanos

La plantilla final al cierre de marzo de 2022 estaba formada por 53.287 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +8,8% vs marzo de 2021 (4.308 empleados más), concentrándose ese incremento en América (2.572 empleados más) y en España (1.664 empleados más). Respecto al cierre de diciembre de 2021, la plantilla final aumentó un +2,3% (1.203 empleados más), concentrándose asimismo este aumento en América (693 empleados más) y España (530 empleados más).

Por su parte, la plantilla media en el 1T22 aumentó un +6,8% vs 1T21.

Plantilla final	1T22	%	1T21	%	Variación (%) vs 1T21
España	28.944	54	27.280	56	6,1
América	18.833	35	16.261	33	15,8
Europa	3.502	6	3.372	7	3,9
Asia, Oriente Medio & África	2.008	4	2.066	4	(2,8)
<b>Total</b>	<b>53.287</b>	<b>100</b>	<b>48.979</b>	<b>100</b>	<b>8,8</b>

Plantilla media	1T22	%	1T21	%	Variación (%) vs 1T21
España	28.682	55	27.411	56	4,6
América	18.372	35	16.363	33	12,3
Europa	3.526	7	3.399	7	3,7
Asia, Oriente Medio & África	2.009	4	2.069	4	(2,9)
<b>Total</b>	<b>52.589</b>	<b>100</b>	<b>49.241</b>	<b>100</b>	<b>6,8</b>

## Otros acontecimientos del trimestre

El 17 de enero de 2022 Minsait Payments anunció la adquisición de la compañía ecuatoriana Credimatic para impulsar su liderazgo en medios de pago en Latinoamérica. La propuesta de valor de Credimatic tiene un claro encaje industrial con la actividad de Minsait Payments, enfocada en la gestión integral de medios de pago.

El 20 de enero de 2022 la compañía renovó el certificado de Top Employers Institute, que incluye a Indra y a su filial Minsait entre las empresas que ofrecen mejor entorno de trabajo, con la máxima calificación en ambiente laboral, ética y valores, y notables progresos en aspectos relacionados con su atractivo.

El 26 de enero de 2022 Indra renovó su presencia en el Índice Bloomberg Gender-Equality por tercer año consecutivo gracias a su compromiso con la igualdad, la diversidad, el progreso de las mujeres y la transparencia en la información relativa a cuestiones de género.

El 22 de febrero de 2022 el Consejo de Ministros del Gobierno Español autorizó a la Sociedad Estatal de Participaciones Industriales (SEPI) el incremento de su participación en el capital social de Indra hasta alcanzar un 28%.

El 28 de marzo de 2022 el Consejo de Administración de Indra designó al consejero independiente D. Enrique de Leyva Pérez vocal de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, previo informe favorable de esta Comisión, con efectos de esa misma fecha.

Esa misma sesión, y a propuesta de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, el Consejo de Administración de la compañía acordó nombrar Consejero Coordinador y Vicepresidente del Consejo de Administración al Sr. de Leyva con efectos del día de celebración de la Junta General Ordinaria de Accionistas.

El 31 de marzo de 2022 el Consejo de Administración de Indra tomó razón de la decisión del actual Director General Corporativo y CFO de la Compañía, D. Javier Lázaro, de dejar su actual puesto a finales de junio para iniciar una nueva etapa profesional fuera de Indra. La permanencia de D. Javier Lázaro durante estos meses facilitará el traspaso y sucesión ordenada en sus responsabilidades en la Sociedad.

## Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 21 de abril de 2022 el Consejo de Administración, previa propuesta de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo adoptó, con efectos de esa misma fecha, los siguientes acuerdos:

- Extinguir de común acuerdo con la consejera delegada, D<sup>a</sup> Cristina Ruiz Ortega, el contrato de prestación de servicios ejecutivos que vinculaba a las partes y, como consecuencia de lo anterior, aceptar su dimisión como consejera.
- Nombrar por cooptación a D. Luis Abril Mazuelas consejero ejecutivo y Director General responsable del área de negocio de TI.

El 28 de abril de 2022 el Consejo de Administración de Indra acordó nombrar consejero independiente, por el procedimiento de cooptación, a D. Francisco Javier García Sanz para cubrir la vacante generada tras la dimisión presentada por D. Santos Martínez-Conde Gutiérrez-Barquín el pasado mes de diciembre.

## Ingresos por divisiones y geografías



## Transporte & Defensa (T&D)

T&D	1T22	1T21	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	375	272	37,9	37,4
Ventas	279	263	6,0	5,5
- Defensa & Seguridad	128	129	(0,6)	(0,6)
- Transporte & Tráfico	151	134	12,4	11,5
- Transporte	87	78	10,9	10,1
- Tráfico Aéreo	64	56	14,4	13,4
Book-to-bill	1,35	1,03	30,1	
Cart./Ventas 12m	3,12	3,16	(1,3)	

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa se incrementaron un +6% en moneda local en el 1T22, impulsados por el crecimiento de Transporte & Tráfico (+11% en moneda local).

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 1T22 creció un +37% en moneda local, explicado principalmente por el crecimiento registrado en Defensa & Seguridad (+98% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se mantuvo por encima de las 3 veces (3,12x vs 3,16x en el mismo periodo del año anterior) y la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas mejoró hasta el 1,35x vs 1,03x en el mismo periodo del año anterior.

### Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1T22 de Defensa & Seguridad se mantuvieron estables (-0,6% en moneda local). En la evolución de este primer trimestre hay que considerar el fuerte crecimiento (+21%) que se alcanzó en el 1T21 vs 1T20, y la falta de contribución del proyecto FCAS en el 1T22. Se espera que el contrato de la fase 1.b. del FCAS se firme a lo largo del ejercicio.
- Por áreas de negocio, las ventas crecieron en el 1T22 en el área de Plataformas (Eurofighter y Sistemas Navales en Arabia Saudí) y de Sistemas de Seguridad (proyecto en Kuwait), mientras que descendieron en Sistemas Integrados (Radares Lanza 3D en España, Defensa Aérea en Azerbaiyán y Vietnam).
- Por geografías, España redujo sus ingresos principalmente por la menor contribución puntual de determinados proyectos plurianuales en el trimestre (Radares Lanza 3D y Fragatas F110). En sentido contrario, las ventas crecieron en Europa (Eurofighter) y en AMEA (área de Plataformas en Arabia Saudí y Sistemas de Seguridad en Kuwait).
- La mayor parte de la actividad del vertical en el 1T22 se concentró en Europa (c. 45% de las ventas) y en España (c. 35% de las ventas).
- La contratación en el 1T22 creció un +98% en moneda local, impulsada por la contratación de los radares MK1 del proyecto Eurofighter para Alemania y España.

### Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1T22 de Transporte & Tráfico subieron un +11% en moneda local, con crecimientos de doble dígito tanto en el segmento de Tráfico Aéreo como en el de Transportes.
- Las ventas en el segmento de Tráfico Aéreo crecieron un +13% en moneda local, por el buen comportamiento registrado en los programas europeos en Suecia y Bélgica, así como en España (mayor actividad con Enaire).

- Las ventas en el segmento de Transportes en el 1T22 crecieron un +10% en moneda local, principalmente por la mayor actividad en proyectos ferroviarios en España y en AMEA (Sistema Interurbano en Riad y Sistemas de Control y Ticketing en Egipto).
- Por geografías, la distribución de la actividad del vertical en el 1T22 se concentra en AMEA (c. 35% de las ventas), España (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 1T22 descendió un -13% por el segmento de Transportes, con menor actividad en AMEA (proyecto de alta velocidad Meca-Medina) y en España (proyecto de T-Mobilitat). En cambio, la contratación en Tráfico Aéreo subió un +3% en moneda local por la positiva actividad registrada en España con Enaire.

## Minsait

Minsait	1T22 (M€)	1T21 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	969	665	45,7	44,5
Ventas	573	489	17,3	16,0
- Energía & Industria	172	152	13,3	11,9
- Servicios Financieros	195	169	15,3	13,5
- Telecom & Media	68	61	12,1	11,1
- AA.PP. & Sanidad	138	107	28,8	28,4
Book-to-bill	1,69	1,36	24,3	
Cart./Ventas 12m	0,91	0,90	1,3	

Las ventas de la división de Minsait en el 1T22 crecieron un +16% en moneda local, con crecimientos de doble dígito en todos los verticales, entre los que destaca el fuerte aumento registrado en Administraciones Públicas & Sanidad (+28% en moneda local).

Excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio, las ventas 1T22 de la división de Minsait habrían subido un +14%.

La contratación de Minsait en el 1T22 aumentó un +44% en moneda local, impulsada por el crecimiento de doble dígito en todos los verticales, destacando asimismo Administraciones Públicas & Sanidad (+110%).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se situó en 0,91x vs 0,90x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill (contratación sobre ventas) mejoró hasta el 1,69x vs 1,36x en el mismo periodo del año anterior.

La contribución de Digital en Minsait fue de 158 M€ (28% de las ventas de Minsait) en el 1T22, lo que supone un crecimiento del +22% con respecto al 1T21.

Minsait	1T22 (M€)	1T21 (M€)	Variación % Reportado
Digital	158	130	21,8
Soluciones Propias	56	40	41,6
Soluciones de Terceros & Otras	90	78	14,6
Outsourcing Tecnológico y de Procesos	271	243	11,6
Eliminaciones	(2)	(2)	N/A
<b>Total</b>	<b>573</b>	<b>489</b>	<b>17,3</b>

## Energía & Industria

- Las ventas en el 1T22 de Energía & Industria aumentaron un +12% en moneda local, con crecimientos en ambos segmentos, aunque con un mejor comportamiento relativo de Industria, que sigue creciendo a tasas de doble dígito.
- El segmento de Energía representó aproximadamente el 60% de las ventas del vertical en el 1T22 vs 40% el segmento de Industria.
- Los ingresos en el 1T22 aumentaron en las principales geografías (España, Europa y América), destacando principalmente España (especialmente en el segmento de Industria en el sector Retail) y Europa (mayor actividad en la filial de Italia tanto en el sector de Energía como de Industria).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T22 se concentra en España (c. 50% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y Europa (20% de las ventas).
- La contratación en el 1T22 creció un +23% en moneda local, impulsada principalmente por el crecimiento registrado en Europa (filial de Italia en el segmento de Energía), América (Brasil en el segmento de Energía) y en España (principalmente en el segmento de Industria).

## Servicios Financieros

- Las ventas en el 1T22 de Servicios Financieros aumentaron un +14% en moneda local, con crecimientos de doble dígito tanto en el sector bancario como en el de seguros.
- El sector bancario (c. 85% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T22 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Los ingresos en el 1T22 registraron crecimientos en todas las geografías, destacando los fuertes crecimientos en América (Perú, México, Chile y Ecuador) y España (por la mayor actividad con grandes clientes, destacando la ejecución de un contrato relevante de gestión de usuarios con una de las principales entidades bancarias del país).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T22 se concentró en España (c. 65% de las ventas) y en América (c. 30% de las ventas).
- La contratación en el 1T22 creció un +34% en moneda local, impulsada por España (positiva actividad con grandes clientes y banca mediana) y América (México, Ecuador, Perú y Chile, especialmente en el negocio de Procesadoras de Medios de Pago).

## Telecom & Media

- Las ventas en el 1T22 de Telecom & Media aumentaron un +11% en moneda local, por la mayor actividad con las principales operadoras de Telecom.
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T22 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Las ventas en el 1T22 se vieron apoyadas por el crecimiento de doble dígito registrado en España (mayor actividad con el principal operador, así como con otros operadores) y América (con los principales operadores en Colombia y Brasil).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T22 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).

- La contratación en el 1T22 aumentó un +23% impulsada por España (renovación de contratos relevantes con el principal operador) y América (contratos relevantes con los principales operadores en Brasil y Colombia).

## Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 1T22 de Administraciones Públicas & Sanidad subieron un +28% en moneda local, siendo el vertical de la compañía que mejor comportamiento registró en el trimestre.
- Las ventas en el 1T22 registraron un sólido crecimiento en todos los segmentos del vertical (Administraciones Públicas, Sanidad y Procesos Electorales). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían crecido un +18% en términos reportados.
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 70% de las ventas) en el 1T22 concentró la mayor actividad del vertical respecto a los segmentos de Sanidad (c. 20% de las ventas) y de Elecciones (c. 10% de las ventas).
- Todas las geografías presentaron crecimientos, destacando especialmente el crecimiento de doble dígito registrado en España (fuerte crecimiento en todos los segmentos: Administraciones Públicas, Sanidad y Procesos Electorales) y en AMEA (proyecto de Elecciones en Angola).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T22 se concentró en España (c. 65% de las ventas), Europa (c. 15% de las ventas) y América (c. 10% de las ventas).
- La contratación en el 1T22 creció un +110% en moneda local, principalmente impulsada por el negocio de Elecciones (proyecto de Elecciones en Angola). Asimismo, tanto el negocio de Administraciones Públicas como de Sanidad mostraron un sólido crecimiento de la contratación. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación se habría incrementado un +9%.

## Geografías

Ventas por Geografías	1T22 (M€)	1T21 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
España	436	388	12,6	12,6
América	152	138	9,6	5,2
Europa	163	144	13,1	13,0
Asia, Oriente Medio & África	100	81	23,3	22,1
<b>Total</b>	<b>851</b>	<b>751</b>	<b>13,3</b>	<b>12,3</b>

Todas las geografías aumentaron sus ventas en el 1T22, destacando los crecimientos de doble dígito registrados en AMEA (+22% en moneda local; 12% de las ventas totales), Europa (+13% en moneda local; 19% de las ventas totales) y España (+13%; 51% de las ventas totales). Por su parte, América también mostró un sólido crecimiento (+5% en moneda local; 18% de las ventas).

# Anexos

## Cuenta de resultados consolidada

	1T22 M€	1T21 M€	Variación	
			M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>851,4</b>	<b>751,4</b>	<b>100,0</b>	<b>13,3</b>
Otros ingresos	10,8	9,9	0,9	9,3
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(248,7)	(246,0)	(2,7)	1,1
Gastos de personal	(526,2)	(451,8)	(74,4)	16,5
Otros resultados	(0,6)	0,0	(0,6)	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>86,7</b>	<b>63,5</b>	<b>23,2</b>	<b>36,6</b>
Amortizaciones	(26,7)	(24,4)	(2,3)	9,5
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>59,9</b>	<b>39,0</b>	<b>20,9</b>	<b>53,6</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>7,0%</b>	<b>5,2%</b>	<b>1,8 pp</b>	<b>40,0</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(7,8)</b>	<b>(10,2)</b>	<b>2,4</b>	<b>(23,3)</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,7	0,9	(0,2)	(16,1)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>52,9</b>	<b>29,7</b>	<b>23,2</b>	<b>77,8</b>
Impuesto de sociedades	(13,0)	(7,0)	(6,0)	86,1
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>39,9</b>	<b>22,7</b>	<b>17,2</b>	<b>75,3</b>
Resultado atribuible a socios externos	(0,5)	(0,4)	(0,1)	32,5
<b>Resultado neto</b>	<b>39,3</b>	<b>22,3</b>	<b>17,0</b>	<b>76,0</b>

<b>Beneficio por acción</b> (acorde con normas NIIF)	1T22	1T21	Variación (%)
BPA básico (€)	0,223	0,127	69,2
BPA diluido (€)	0,207	0,132	61,5

	1T22	1T21
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	453.402	580.812
Total Acciones ponderadas consideradas	176.201.000	176.073.590
Total Acciones diluidas consideradas	193.010.078	193.162.933
Autocartera al cierre del periodo	440.181	491.235

### Cifras no auditadas

El **BPA básico** está calculado dividiendo el Resultado Neto entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso menos la autocartera media.

El **BPA diluido** está calculado dividiendo el Resultado Neto (una vez deducido el impacto del bono emitido en octubre de 2016 por 250 M€ con precio de conversión de 14,629€, así como la amortización de 4,1 M€ de dicho importe el 7 de octubre de 1T22 tras el ejercicio de la opción put por parte de los tenedores) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos convertibles.

Tanto en el caso del BPA básico como en el diluido, los saldos medios de la autocartera, de las acciones totales emitidas y de las posibles a emitir por conversión de los bonos convertibles, se calculan con los saldos diarios.

- Los Ingresos ordinarios en términos reportados subieron un +13% en el 1T22.
- Otros Ingresos se situaron en 11 M€ en el 1T22, nivel similar al del 1T21 (10 M€). El incremento se explica por el mayor trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación se situaron en el 1T22 en niveles muy similares a los del 1T21 (+1%). El incremento de los costes vs 1T21 es debido a una mayor subcontratación de personal y a terceros, así como por mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, suministros, etc), que se vieron compensados por una mayor variación de existencias respecto al mismo periodo del año anterior.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +16% en el 1T22 vs 1T21, incremento que se explica por el aumento de la plantilla (ligado al incremento de la actividad en ambas divisiones y a las adquisiciones realizadas), así como por la inflación salarial.
- El EBITDA reportado en el 1T22 se situó en 87 M€ vs 63 M€ en el 1T21, lo que supone un crecimiento del +37% en términos reportados.
- Las Amortizaciones se situaron en 27 M€ en el 1T22, nivel superior en 2 M€ respecto a la cifra del 1T21, en línea con el incremento de la inversión inmaterial (CAPEX).
- El EBIT reportado se situó en 60 M€ en el 1T22 vs 39 M€, aumentando un +54% en términos reportados.
- El Resultado Financiero se situó en -8 M€ en el 1T22 vs -10 M€, menor importe que se explica principalmente por el menor volumen de endeudamiento bruto en el 1T22 vs 1T21. El coste medio bruto de la deuda se situó en el 1,9% tanto en el 1T22 como en el 1T21.
- El gasto por impuesto ascendió a -13 M€ en el 1T22 vs -7 M€ en el 1T21, derivado del mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva equivalente se sitúa en el 25% en el 1T22 vs 24% en el 1T21.
- El Resultado Neto ascendió a 39 M€ vs 22 M€ en el 1T21.

## Balance consolidado

	1T22 M€	2021 M€	Variación M€
Inmovilizado material	80,2	78,1	2,1
Inversiones inmobiliarias	1,1	1,1	0,0
Activos por derechos de uso	93,2	98,8	(5,6)
Fondo de Comercio	927,5	921,4	6,1
Otros activos intangibles	266,0	274,0	(8,0)
Participadas y otros inmovilizados financieros	249,0	222,8	26,2
Activos por impuestos diferidos	179,9	182,5	(2,6)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.796,9</b>	<b>1.778,6</b>	<b>18,3</b>
Activos mantenidos para la venta	11,5	9,8	1,7
Activo circulante operativo	1.497,8	1.367,2	130,6
Otros activos corrientes	142,6	144,6	(2,0)
Efectivo y equivalentes	967,0	1.235,0	(268,0)
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.618,9</b>	<b>2.756,5</b>	<b>(137,6)</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.415,9</b>	<b>4.535,1</b>	<b>(119,2)</b>
Capital y Reservas	890,4	825,0	65,4
Acciones propias	(4,4)	(4,9)	0,5
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>885,9</b>	<b>820,2</b>	<b>65,7</b>
Socios externos	21,6	21,0	0,6
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>907,5</b>	<b>841,1</b>	<b>66,4</b>
Provisiones para riesgos y gastos	65,8	67,9	(2,1)
Deuda financiera a largo plazo	1.150,0	1.436,0	(286,0)
Otros pasivos financieros no corrientes	383,5	386,4	(2,9)
Subvenciones	26,0	27,4	(1,4)
Otros pasivos no corrientes	0,5	0,4	0,1
Pasivos por impuestos diferidos	3,2	2,2	1,0
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.629,0</b>	<b>1.920,4</b>	<b>(291,4)</b>
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	32,0	39,4	(7,4)
Otros pasivos financieros corrientes	46,6	54,6	(8,0)
Pasivo Circulante Operativo	1.409,1	1.329,1	80,0
Otros pasivos corrientes	391,6	350,5	41,1
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.879,3</b>	<b>1.773,6</b>	<b>105,7</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.415,9</b>	<b>4.535,1</b>	<b>(119,2)</b>
Deuda financiera a corto plazo	(32,0)	(39,4)	7,4
Deuda financiera a largo plazo	(1.150,0)	(1.436,0)	286,0
Deuda financiera bruta	(1.182,0)	(1.475,5)	293,5
Efectivo y equivalentes	967,0	1.235,0	(268,0)
<b>Deuda neta</b>	<b>(215,0)</b>	<b>(240,4)</b>	<b>25,4</b>

Cifras no auditadas

## Flujos de tesorería consolidado

	1T22	1T21	Variación
	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>52,9</b>	<b>29,7</b>	<b>23,2</b>
<b>Ajustes:</b>			
- Amortizaciones	26,7	24,4	2,3
- Subvenciones, provisiones y otros	(7,3)	(5,8)	(1,5)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,7)	(0,9)	0,2
- Resultados financieros	7,8	10,2	(2,4)
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>0,0</b>	<b>0,5</b>	<b>(0,5)</b>
<b>Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>79,3</b>	<b>58,2</b>	<b>21,1</b>
Variación en deudores comerciales y otros	(49,1)	(44,2)	(4,9)
Variación en existencias	(50,5)	(19,9)	(30,6)
Variación en acreedores comerciales y otros	60,4	10,1	50,3
<b>Tesorería procedente de las actividades operativas</b>	<b>(39,2)</b>	<b>(54,0)</b>	<b>14,8</b>
Inversión Material, neto	(3,8)	(4,2)	0,4
Inversión Inmaterial, neto	(3,1)	0,4	(3,5)
<b>Capex</b>	<b>(6,9)</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(3,1)</b>
<b>Resultados financieros pagados</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(7,7)</b>	<b>3,9</b>
<b>Variación de otros pasivos financieros <sup>(1)</sup></b>	<b>(8,3)</b>	<b>(8,2)</b>	<b>(0,1)</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(7,8)</b>	<b>(1,5)</b>	<b>(6,3)</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>13,3</b>	<b>(17,0)</b>	<b>30,3</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(1,0)	1,1	(2,1)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	0,0	(4,9)	4,9
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>12,3</b>	<b>(20,8)</b>	<b>33,1</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(240,4)</b>		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	12,3		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	13,1		
<b>Deuda neta final</b>	<b>(215,0)</b>		
<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>1.235,0</b>	<b>1.184,9</b>	<b>50,1</b>
Variación de la tasa de cambio	14,8	1,1	13,7
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(295,1)	(8,2)	(286,9)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	12,3	(20,8)	33,1
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>967,0</b>	<b>1.157,0</b>	<b>(190,0)</b>
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>(1.182,0)</b>	<b>(1.661,8)</b>	<b>479,8</b>
<b>Deuda neta final</b>	<b>(215,0)</b>	<b>(504,9)</b>	<b>289,9</b>

(1) El efecto NIIF 16 se encuentra recogido en el epígrafe "Variación de otros pasivos financieros"

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 79 M€ vs 58 M€ en el 1T21, como consecuencia de la mayor rentabilidad operativa.
- La Tesorería procedente de las actividades operativas (capital circulante) fue negativa por la propia estacionalidad del primer trimestre del año y se situó en -39 M€ en el 1T22 vs -54 M€ en el 1T21. Esta mejora respecto al mismo periodo del año anterior se explica por la partida de Acreedores en el 1T22 vs 1T21.

El Capital Circulante de C/P y L/P ascendió a 11 M€ en marzo de 2022, equivalente a 1 día de ventas (DoS) vs 12 DoS en marzo de 2021. Esta mejora de 11 DoS se explica principalmente por la reducción de la partida de existencias.

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	1T22	1T21	Variación
Existencias	430	433	(3)
Clientes	1.068	903	164
<b>Activo Circulante operativo</b>	<b>1.498</b>	<b>1.336</b>	<b>161</b>
Existencias L/P	48	80	(32)
Clientes L/P	22	17	5
<b>Total Activo operativo</b>	<b>1.568</b>	<b>1.433</b>	<b>135</b>
Anticipos de Clientes	817	793	24
Acreedores	592	542	50
<b>Pasivo Circulante operativo</b>	<b>1.409</b>	<b>1.335</b>	<b>74</b>
Anticipos de Clientes L/P	148	0	148
<b>Total Pasivo operativo</b>	<b>1.557</b>	<b>1.335</b>	<b>222</b>
<b>Total Capital Circulante C/P y L/P</b>	<b>11</b>	<b>98</b>	<b>(87)</b>

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	1T22	1T21	Variación
Existencias	50	61	(11)
Clientes	13	15	(2)
Acreedores	(62)	(65)	3
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>12</b>	<b>(11)</b>

- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 M€.
- El Capex (neto de los cobros por subvenciones) supuso una salida de caja de 7 M€ en el 1T22 vs 4 M€ en el 1T21. Esta variación de 3 M€ se explica por la mayor inversión inmaterial, así como por el menor cobro de subvenciones en el 1T22 vs 1T21.
- El pago por Resultado Financiero ha sido de 4 M€ en el 1T22 vs 8 M€ en el 1T21, debido principalmente a menores pagos por la financiación por el menor volumen de endeudamiento bruto en el 1T22 vs 1T21, así como por la reducción de otros gastos financieros.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 8 M€ en el 1T22 vs 2 M€ en el 1T21, derivado de los mayores resultados de la compañía.
- El Flujo de Caja Libre en el 1T22 se situó en 13 M€ vs -17 M€ en 1T21 (-6 M€ excluyendo la salida de caja de 11 M€ por el plan de transformación de la plantilla).
- La Deuda Neta disminuyó hasta los 215 M€ en marzo de 2022 vs 505 M€ en marzo de 2021 y vs 240 M€ en diciembre de 2021. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles) se situó en 0,7x en marzo de 2022 vs 2,4x en marzo de 2021 y 0,8x en diciembre de 2021.

## Medidas alternativas de rendimiento

De conformidad con las Directrices ESMA sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (APMs), la Dirección del Grupo considera que ciertas APMs proporcionan información financiera adicional útil que debería ser considerada a la hora de evaluar su rendimiento. La Dirección utiliza adicionalmente estos

APMs en la toma de decisiones financieras, operativas y de planificación, así como para evaluar el rendimiento del Grupo. El Grupo presenta las siguientes APMs que considera apropiadas y útiles para la toma de decisiones de los inversores y que son aquellas que dan mayor fiabilidad sobre el rendimiento del Grupo.

## Ingresos Orgánicos

**Definición/conciliación:** son los ingresos ajustando el impacto del tipo de cambio y los cambios en el perímetro de consolidación por adquisiciones y desinversiones. El impacto de tipo de cambio se ajusta calculando los ingresos al tipo de cambio medio del período anterior. El cambio de perímetro se ajusta excluyendo la contribución de las adquisiciones en ambos periodos.

**Explicación de uso:** es un indicador que refleja el incremento de los ingresos excluyendo los impactos del cambio de perímetro (adquisiciones y desinversiones) y el impacto del tipo de cambio de las divisas.

**Coherencia del criterio empleado:** hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior, en el cual el cálculo se ajustaba considerando las adquisiciones como si hubieran estado consolidadas en el período anterior. Para una mejor trazabilidad y sencillez en su cálculo, este se ajusta excluyendo la contribución de las adquisiciones en ambos periodos, mostrando de esta forma la evolución subyacente de los ingresos de la compañía sin la contribución de las adquisiciones.

## Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

**Definición/Conciliación:** es el “Resultado de Explotación (EBIT)” más las amortizaciones de la cuenta de resultados consolidada.

**Explicación de uso:** es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBITDA, que resulta del cociente entre el EBITDA y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo por cada euro de ventas.

**Coherencia del criterio empleado:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## Resultado de Explotación (EBIT)

**Definición/Conciliación:** queda definido en la cuenta de resultados anuales.

**Explicación de uso:** es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBIT, que resulta del cociente entre el EBIT y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo por cada euro de ventas.

**Coherencia del criterio empleado:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## Margen Operativo

**Definición/Conciliación:** es el Resultado de Explotación (EBIT) más los costes de reorganización de personal, deterioros, los costes de integración y adquisición, la amortización de los activos intangibles de las adquisiciones, la retribución basada en acciones y las posibles multas.

**Explicación de uso:** es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva antes de ciertos costes extraordinarios y que los inversores emplean para la valoración de empresas de Tecnologías de la Información.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen Operativo (%), que resulta del cociente entre el Margen Operativo y el importe de las ventas de un mismo periodo.

**Coherencia del criterio empleado:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## Deuda Financiera Neta

**Definición/Conciliación:** es la deuda con entidades de crédito y obligaciones u otros valores negociables no corrientes menos el efectivo y otros activos líquidos equivalentes. La Deuda Financiera Neta se obtiene restando a los saldos correspondientes a los epígrafes de los Estados de Situación Financiera Consolidados, “Deudas con entidades de Crédito no corrientes y corrientes” y “Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables no corrientes y corrientes”, menos el importe del saldo del epígrafe “Tesorería y otros activos líquidos equivalentes”.

**Explicación de uso:** es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el apalancamiento de la compañía.

En este sentido, el Grupo emplea la ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA como indicador de su nivel de apalancamiento y capacidad de repago de su deuda financiera. Por ese motivo, la cifra de EBITDA empleada en el cálculo de la ratio correspondiente a periodos intermedios se realiza tomando en consideración la cifra de EBITDA equivalente anual de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de cálculo del ratio.

**Coherencia del criterio empleado:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

**Definición/Conciliación:** Son los fondos generados por el Grupo antes de los pagos de dividendos, inversiones financieras netas y otros importes asimilables, e inversión en autocartera. Se calcula a partir del “Resultado Antes de Impuestos” del estado de flujos de tesorería consolidado, se deducen las subvenciones, provisiones y resultados procedentes del inmovilizado y otros, se añaden las amortizaciones, se añaden los resultados de empresas asociadas y otras participadas, se añaden los resultados financieros, se añaden los dividendos cobrados, se añade la tesorería procedente de las actividades operativas, se deduce los pagos por adquisición de inmovilizado material e intangible, se deduce el resultado financiero y el impuesto de sociedades pagado y se añade o deduce otros flujos de actividades de inversión.

**Explicación de uso:** Es la tesorería originada por la propia operativa del negocio del Grupo que queda disponible para los proveedores de fondos (accionistas y acreedores financieros) una vez satisfechas las necesidades de inversión de la Sociedad dominante. Es un indicador que los inversores emplean para la valoración de empresas.

**Coherencia del criterio empleado:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## Contratación

**Definición:** es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período. El importe de la contratación no debe confundirse con los ingresos o el importe neto de la cifra de negocios ya que el importe de un contrato ganado en un ejercicio concreto (y que computa como contratación de dicho ejercicio) puede ejecutarse a lo largo de varios ejercicios.

**Explicación de uso:** tratándose del importe de los contratos ganados en un ejercicio determinado, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

**Coherencia del criterio empleado:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## Ratio “Book to bill”

**Definición:** es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período, dividido entre las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

**Explicación de uso:** es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el importe de los contratos ganados en relación a las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

**Coherencia del criterio empleado:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## Cartera de pedidos

**Definición:** es el importe de la contratación acumulada menos las ventas ejecutadas más/menos los ajustes por tipo de cambio y por renegociación de contratos, entre otros. Es el importe de la venta pendiente hasta la finalización del proyecto para completar la cifra de la contratación.

**Explicación de uso:** tratándose del importe de los contratos ganados pendientes de ejecutarse, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

**Coherencia del criterio empleado:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## Ratio Cartera de pedidos / Ventas últimos doce meses

**Definición:** es el importe de la contratación acumulada menos las ventas ejecutadas más/menos los ajustes por tipo de cambio y por renegociación de contratos, entre otros, y que representa el importe de la venta pendiente hasta la finalización del proyecto para completar la cifra de la contratación, dividido entre las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

**Explicación de uso:** es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el importe de los contratos ganados pendientes de ejecutarse en relación a las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

**Coherencia del criterio empleado:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## Retorno sobre el Capital empleado (ROCE)

**Definición:** es el importe de los beneficios antes de intereses y después de impuestos, dividido entre el capital empleado por la compañía.

**Explicación de uso:** es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir la eficiencia con la que está utilizando su capital para generar beneficios.

**Coherencia del criterio empleado:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## Capital Circulante (NWC)

**Definición:** es el importe resultante de la resta entre el Activo circulante operativo menos el Pasivo circulante operativo. También se puede calcular como la suma de las cuentas de cobros más existencias menos clientes.

**Explicación de uso:** es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir los recursos de los que dispone para hacer frente a su pasivo corriente. Por lo tanto, mide el riesgo de insolvencia de una compañía.

**Coherencia del criterio empleado:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

## Glosario

---

AMEA: Asia, Middle East and Africa (Asia, Oriente Medio & África).

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

CP: Corto Plazo

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

EBIT: Earnings Before Interests and Taxes (Resultado Operativo).

EBITDA: Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations (Resultado Operativo más Amortizaciones).

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

LP: Largo Plazo

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

## Contactos

---

Ezequiel Nieto  
Tfno: +34.91.480.98.04  
enietob@indra.es

Rubén Gómez  
Tfno: +34.91.480.57.66  
rgomezm@indra.es

Fernando Ortega  
Tfno: +34.91.480.98.00  
fortegag@indra.es

## Disclaimer

---

El presente informe puede contener manifestaciones de futuro, expectativas, estimaciones o previsiones sobre la Compañía a la fecha de realización del mismo. Estas estimaciones o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores que podrían determinar que los resultados finales difieran de los contenidos en las referidas manifestaciones.

Lo anterior deberá tenerse en cuenta por todas aquellas personas o entidades a las que el presente informe se dirige y que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a los valores emitidos por la Sociedad, en particular, por los analistas e inversores que lo consulten.