

INDRA AUMENTA SUS VENTAS UN 22% Y SU RESULTADO NETO UN +40% EN EL 1T24 RESPECTO AL 1T23

- La Cartera supera la cifra de los 7.000 M€ a cierre de marzo 2024
- Los ingresos aumentan un 22%, con crecimientos interanuales de doble dígito en las cuatro divisiones: Defensa, ATM, Movilidad y Minsait
- Mejora de la rentabilidad tanto en el margen EBITDA (10,4% en el 1T24 vs 10,0% en el 1T23) como en el margen EBIT (8,1% en el 1T24 vs 7,1% en el 1T23)
- El Beneficio por Acción (BPA) ha crecido un 42% vs el 1T23
- La generación de caja (FCF) alcanza 68 M€ en el 1T24 frente a 27 M€ en el 1T23
- Se reiteran todos los objetivos financieros del 2024 (ingresos, EBIT y FCF)
- En el trimestre se ha completado la adquisición de GTA, lo que supone aumentar la participación del 35% al 100%

Madrid, 6 de mayo de 2024.

Según Marc Murtra, presidente de Indra,

“Hemos comenzado con paso firme la puesta en marcha de nuestro Plan Estratégico, siendo nuestro primer hito la aprobación por parte del Consejo de Administración de la creación de Indra Espacio, entidad que será la piedra angular de nuestras actividades en el negocio espacial. Son unos resultados trimestrales sólidos y un primer pequeño paso para la ejecución de nuestra estrategia”

En referencia a los resultados financieros, José Vicente de los Mozos, consejero delegado de Indra ha declarado:

“El primer trimestre del año se ha caracterizado por un importante crecimiento de nuestros indicadores comerciales y financieros y por la mejora de la rentabilidad y la generación de caja gracias al gran trabajo de todos los hombres y mujeres que forman parte de Indra. Todos ellos, sin excepción, están centrados en el despliegue efectivo de nuestro Plan Estratégico -Leading the Future-, anunciado el pasado 6 de marzo. Sin duda alguna, estos resultados trimestrales conforman un gran punto de partida para conseguir los objetivos que nos hemos marcado”

Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	1T24 (M€)	1T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.
Cartera de pedidos	7.199	6.772	6,3 / 6,6
Contratación neta	1.571	1.399	12,3 / 11,9
Ingresos	1.118	917	21,9 / 22,7
EBITDA	117	92	27,2
Margen EBITDA %	10,4%	10,0%	0,4 pp
Margen Operativo	104	76	37,3
Margen Operativo %	9,3%	8,3%	1,0 pp
EBIT	90	65	38,5
Margen EBIT %	8,1%	7,1%	1,0 pp
Resultado Neto	61	44	40,1
BPA básico (€)	0,35	0,25	41,8
Flujo de Caja Libre	68	27	152,9
Deuda neta	89	27	233,7

Las adquisiciones han sumado 35 M€ en las ventas del 1T24 vs 0 M€ en el 1T23. En Minsait han contribuido inorgánicamente las adquisiciones de NAE, Deuser, ICASYS y Tramasierra, en ATM el negocio de Selex de Tráfico Aéreo en EEUU, y Park Air. En Defensa ha contribuido GTA (tras el aumento de la participación del 35% al 100%).

La cartera en el 1T24 alcanzó los 7.199 M€, aumentando un +6% vs 1T23, impulsada por Minsait y ATM. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,58x vs 1,73x en el mismo periodo del año anterior.

La contratación neta en el 1T24 aumentó un +12%, presentando crecimiento todas las divisiones salvo Movilidad. Destacó el fuerte crecimiento registrado por ATM (principalmente por los contratos de Canadá y Colombia) y por Minsait, en el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad (Administración Pública en España y Elecciones). La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 1,41x vs 1,53x en el mismo periodo del año anterior.

Los ingresos en el 1T24 crecieron un +22%, con todas las divisiones alcanzando crecimientos de doble dígito (ATM +63%; Defensa +56%; Movilidad +19% y Minsait +12%).

El tipo de cambio restó -7 M€ a los ingresos en el 1T24 (-0,7pp), principalmente por la depreciación de las divisas en Argentina y Chile.

Los ingresos orgánicos en el 1T24 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) crecieron un +19%. Por divisiones: Defensa +53%; ATM +42%; Movilidad +19% y Minsait +10%.

El margen EBITDA en el 1T24 se situó en el 10,4% vs 10,0% en el 1T23, mejora de rentabilidad que se explica principalmente por el mayor crecimiento registrado en las divisiones con mayor rentabilidad operativa, Defensa y ATM. En términos absolutos el EBITDA creció un +27%.

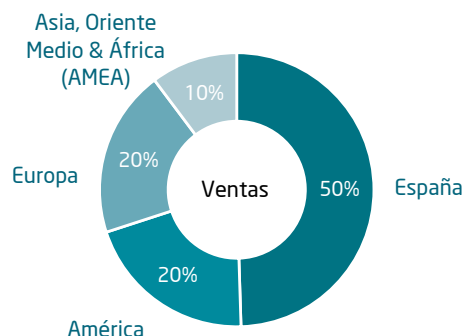
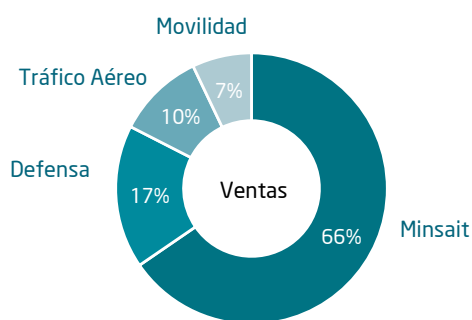
El margen Operativo en el 1T24 fue del 9,3% vs 8,3% en el 1T23, con un crecimiento en términos absolutos del +37%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 1T24 ascendieron a -14 M€ vs -11 M€ en el 1T23, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla -7 M€ vs -4 M€, provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo -4 M€ en ambos periodos e impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles -3 M€ en ambos periodos.

El margen EBIT en el 1T24 alcanzó el 8,1% vs 7,1% en el 1T23, presentando un crecimiento en términos absolutos del 38%.

El Resultado Neto en el 1T24 ascendió a 61 M€ vs 44 M€ en el 1T23, lo que supuso un crecimiento del +40%.

El Flujo de Caja Libre en el 1T24 alcanzó 68 M€ vs 27 M€ en 1T23. Esta mejora se explica principalmente por la mayor rentabilidad operativa y por la mejora de la variación de capital circulante.

La Deuda Neta se situó en 89 M€ en marzo de 2024 vs 107 M€ en diciembre de 2023 y vs 27 M€ en marzo de 2023. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en 0,2x en marzo de 2024 vs 0,3x en diciembre de 2023 vs 0,1x en marzo de 2023.



Objetivos 2024

- **Ingresos en moneda local:** mayores de 4.650 M€.
- **EBIT reportado:** mayor de 400 M€.
- **Flujo de Caja Libre reportado:** superior a 250 M€.

Análisis por Unidades de Negocio

Defensa

Defensa	1T24 (M€)	1T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	3.059	3.113	(1,7) / (1,9)
Contratación	295	283	4,3 / 4,3
Ingresos	191	123	55,9 / 56,0
EBITDA	37	24	51,4
Margen EBITDA %	19,3%	19,9%	(0,6) pp
Margen Operativo	32	20	61,6
Margen Operativo %	16,9%	16,3%	0,6 pp
EBIT	31	19	63,1
Margen EBIT %	16,4%	15,7%	0,7 pp
Book-to-Bill	1,54	2,31	(33,1)
Cart./Ventas 12m	3,45	4,74	(27,1)

- La contratación en el 1T24 creció un +4% debido principalmente al proyecto Eurofighter, y pese al peor comparable del proyecto FCAS (18 M€ en 1T24 vs 38 M€ en 1T23).
- Las ventas en el 1T24 crecieron un +56% impulsadas en su mayoría por la contribución del proyecto FCAS (56 M€ en el 1T24 vs 0 M€ en el 1T23). Excluyendo FCAS las ventas habrían crecido un +10%.
- Las ventas orgánicas en el 1T24 (excluyendo la contribución inorgánica de la compañía de simulación GTA y el efecto del tipo de cambio) crecieron un +53%.
- Por geografías, la actividad en el 1T24 se concentró en España y Europa (c. 45% de las ventas cada uno).
- Las ventas de Espacio en el 1T24 ascendieron a 13 M€ (7% de las ventas de la división de Defensa) y presentaron un crecimiento del +39%.

- El margen EBITDA en el 1T24 fue del 19,3% vs 19,9% en el 1T23.
- El margen EBIT en el 1T24 se situó en el 16,4% vs 15,7% en el 1T23, mejora que se explica por la mayor contribución del proyecto FCAS.

Tráfico Aéreo

Tráfico Aéreo	1T24 (M€)	1T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	831	719	15,6 / 15,2
Contratación	210	115	82,9 / 75,6
Ingresos	116	71	62,6 / 63,9
EBITDA	20	13	49,4
Margen EBITDA %	17,3%	18,8%	(1,5) pp
Margen Operativo	16	10	56,6
Margen Operativo %	14,1%	14,6%	(0,5) pp
EBIT	16	10	56,9
Margen EBIT %	13,8%	14,3%	(0,5) pp
Book-to-Bill	1,81	1,60	12,5
Cart./Ventas 12m	2,05	2,32	(11,9)

- La contratación en el 1T24 creció un +83% debido principalmente a los contratos firmados en Canadá y Colombia, así como por el buen comportamiento en Europa (Alemania) y AMEA (Kuwait). Destacar que NAV Canadá se une a la Alianza iTEC, extendiéndose por primera vez más allá de las fronteras europeas.
- Las ventas en el 1T24 crecieron un +63% impulsadas principalmente por los contratos de Bélgica y España, así como por el crecimiento inorgánico, derivado de las adquisiciones de Park Air en UK y negocio de Selex en EEUU.
- Las ventas orgánicas en el 1T24 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +42%.
- Por geografías, la actividad en el 1T24 se concentró en Europa (c. 40% de las ventas), AMEA (c. 30% de las ventas) y España (c. 20% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1T24 fue del 17,3% vs 18,8% en el 1T23.
- El margen EBIT en el 1T24 se situó en el 13,8%, nivel ligeramente inferior al 14,3% registrado en el 1T23.

Movilidad

Movilidad	1T24 (M€)	1T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	921	949	(3,0) / (3,3)
Contratación	85	86	(1,2) / (1,4)
Ingresos	79	67	18,7 / 19,0
EBITDA	4	4	20,7
Margen EBITDA %	5,6%	5,5%	0,1 pp
Margen Operativo	3	2	47,1
Margen Operativo %	4,2%	3,4%	0,8 pp
EBIT	3	2	38,3
Margen EBIT %	3,2%	2,7%	0,5 pp
Book-to-Bill	1,08	1,29	(16,8)
Cart./Ventas 12m	2,43	2,88	(15,6)

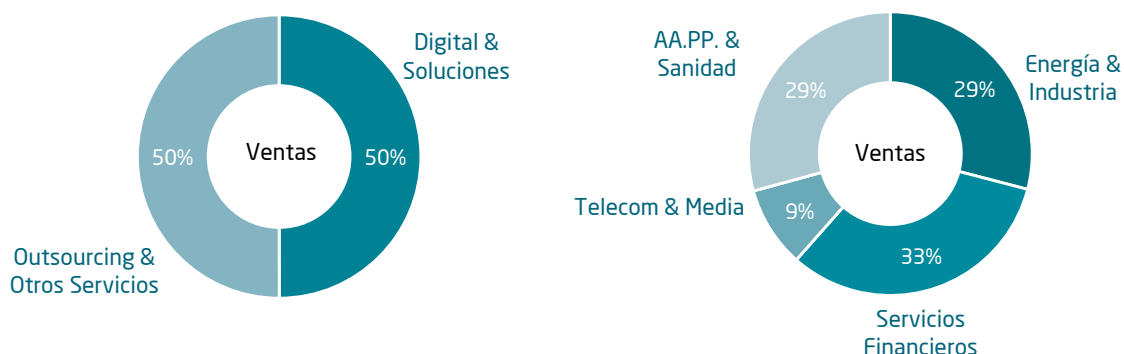
- La contratación en el 1T24 cayó ligeramente (-1%). En sentido positivo destacaron los crecimientos registrados en América (Soluciones de Peaje y Ticketing en EEUU) y AMEA (Ticketing en Riad), frente a los descensos en España y Europa.
- Las ventas en el 1T24 crecieron un +19% impulsadas por el crecimiento de doble dígito registrado en todas las geografías salvo en España. Destacaron los crecimientos en Arabia Saudí (mayor actividad en el proyecto de Ticketing de Riad y de alta velocidad Meca-Medina), Perú (proyecto de infraestructuras en el aeropuerto de Lima), México (sistemas de recaudo en el Tren Maya), y, en menor medida, en Portugal (sistemas de peaje) y en UK e Irlanda (sistemas de gestión de túneles).
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) también crecieron un +19%.
- Por geografías, la actividad en el 1T24 se concentró en España (c. 35% de las ventas), AMEA (c. 30% de las ventas) y América (c. 25% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1T24 fue del 5,6% vs 5,5% en el 1T23.
- El margen EBIT en el 1T24 se situó en el 3,2%, nivel ligeramente superior al 2,7% registrado en el 1T23.

Minsait

Minsait	1T24 (M€)	1T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.388	1.991	19,9 / 21,7
Contratación	981	916	7,2 / 7,6
Ingresos	731	656	11,5 / 12,4
EBITDA	55	50	10,0
Margen EBITDA %	7,5%	7,6%	(0,1) pp
Margen Operativo	52	43	20,9
Margen Operativo %	7,2%	6,6%	0,6 pp
EBIT	40	34	18,9
Margen EBIT %	5,5%	5,1%	0,4 pp
Book-to-Bill	1,34	1,40	(3,9)
Cart./Ventas 12m	0,83	0,76	9,4

- La contratación en el 1T24 aumentó un +7%, con crecimientos de doble dígito en tres de los verticales (AAPP & Sanidad +29%; Telecom & Media +10%; Servicios Financieros +10%). Por el contrario, Energía & Industria descendió un -8%.

- Las ventas en el 1T24 crecieron un +12% impulsadas por el buen comportamiento en AAPP & Sanidad (+35%; por la positiva actividad con la Administración Pública en España y por los proyectos de Elecciones en El Salvador e Iraq), Energía & Industria (+8%) y Servicios Financieros (+3%). En cambio, los ingresos en Telecom & Media descendieron (-4%).
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +10%.
- Por geografías, la actividad en el 1T24 se concentró en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 25%).
- El margen Operativo en el 1T24 fue del 7,2% vs 6,6% en el 1T23.
- El margen EBIT en el 1T24 mejoró hasta el 5,5% vs 5,1% en el 1T23, gracias al mayor apalancamiento operativo por el constante crecimiento de las ventas, así como por la mejora del mix de ingresos.



Ingresos de Minsait por horizontales

Ingresos Minsait	1T24 (M€)	1T23 (M€)	Variación (%) Reportado
Digital & Soluciones	368	319	15,1
Outsourcing & Otros Servicios	368	338	8,7
Eliminaciones	(4)	(2)	NA
Total	731	656	11,5

Por negocios horizontales, las ventas de Digital & Soluciones (50% de las ventas de Minsait) crecieron un +15% y las de Outsourcing & Otros Servicios (50% de las ventas de Minsait) un +9%. En el negocio de Digital se continúa observando una fuerte demanda por parte de los clientes en Inteligencia Artificial, Consultoría, Ciberseguridad y migración a la Cloud.

Minsait por divisiones

Contratación Minsait	1T24 (M€)	1T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	321	351	(8,5) / (6,7)
Servicios Financieros	302	275	9,9 / 9,7
Telecom & Media	95	87	10,0 / 8,9
AA.PP. & Sanidad	263	203	29,3 / 28,9
Total	981	916	7,2 / 7,6

Ingresos Minsait	1T24 (M€)	1T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	212	197	8,1 / 9,5
Servicios Financieros	237	230	3,1 / 3,6
Telecom & Media	68	70	(3,9) / (3,1)
AA.PP. & Sanidad	214	159	34,7 / 35,4
Total	731	656	11,5 / 12,4

Energía & Industria

- La contratación en el 1T24 disminuyó un -8%, afectada puntualmente por los descensos de doble dígito del segmento de Energía (que presenta un difícil comparable con respecto al 1T23 donde tuvo lugar una contratación relevante en Brasil). Por su parte, el segmento de Industria presentó un crecimiento superior al 5%.
- Las ventas en el 1T24 aumentaron un +8%, con un sólido crecimiento tanto en el segmento de Energía como de Industria. Destacó el buen desempeño de las grandes cuentas en los sectores de Oil&Gas, Utilities y Retail en España, América e Italia.
- Energía representó aproximadamente el 60% de las ventas del vertical en el 1T24 frente al 40% de Industria.
- Por geografías, la actividad en el 1T24 se concentró en España (c. 50% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).

Servicios Financieros

- La contratación en el 1T24 aumentó un +10%, impulsada principalmente por el buen comportamiento registrado en España, tanto en grandes cuentas globales como en entidades financieras locales.
- Las ventas en el 1T24 aumentaron un +3%, con crecimientos tanto en el segmento bancario como en el de seguros, destacando el crecimiento registrado en España.
- El sector bancario (c. 90% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T24 respecto al sector seguros (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la actividad en el 1T24 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).

Telecom & Media

- La contratación en el 1T24 aumentó un +10%, impulsada por la positiva actividad registrada en América (mayoritariamente en Brasil).
- Las ventas en el 1T24 descendieron un -4%, lastradas por América (menor actividad en Colombia, Perú y Brasil). En cambio, las ventas presentaron crecimiento en España gracias a la contribución inorgánica de NAE).
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T24 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se situó en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).

AA.PP. & Sanidad

- La contratación en el 1T24 aumentó un +29%, impulsada por la positiva actividad registrada con la Administración Pública en España junto con el negocio de Elecciones (proyectos en El Salvador e Iraq).
- Las ventas en el 1T23 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +35%, siendo el vertical de Minsait que mejor comportamiento registró. Las ventas fueron impulsadas por el fuerte crecimiento registrado en España (mayor actividad con el Gobierno Central y Comunidades Autónomas) y por el negocio de Elecciones (El Salvador, Iraq y Chile).
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 75% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical en el 1T24 respecto a los segmentos de Elecciones (c. 15% de las ventas) y Sanidad (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se concentró en España (c. 60% de las ventas), América (c.15% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).

Ingresos por geografías

Ingresos por Geografías	1T24 (M€)	1T23 (M€)	Variación (%)	
			Rep.	M. Local
España	553	464	19,2	19,2
América	229	198	15,8	18,4
Europa	221	168	31,7	31,8
Asia, Oriente Medio & África	114	87	32,1	33,7
Total	1.118	917	21,9	22,7

Los ingresos por geografías presentaron crecimientos de doble dígito en todas las geografías: Europa (+32%; 20% de las ventas totales), AMEA (+32%; 10% de las ventas), España (+19%; 50% de las ventas totales) y América (+16%; 20% de las ventas).

Recursos humanos

La plantilla final a cierre de marzo de 2024 estaba formada por 57.460 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +2% vs marzo de 2023 (887 empleados más), concentrándose ese aumento principalmente en España (2.189 empleados más) y pese al descenso en América (1.482 empleados menos), por la finalización de varios contratos de BPO relevantes en Colombia y Brasil. En el trimestre, la plantilla final ha disminuido un -1% (295 empleados menos), como consecuencia del descenso registrado en América.

Por su parte, la plantilla media en el 1T24 aumentó un +1% vs 1T23.

Plantilla final	1T24	%	1T23	%	Variación (%)
España	32.727	57%	30.538	54%	7%
América	18.875	33%	20.357	36%	(7%)
Europa	3.754	7%	3.575	6%	5%
Asia, Oriente Medio & África	2.104	4%	2.103	4%	0%
Total	57.460	100%	56.573	100%	2%

Plantilla media	1T24	%	1T23	%	Variación (%)
España	32.635	57%	30.475	54%	7%
América	19.052	33%	20.563	36%	(7%)
Europa	3.745	7%	3.580	6%	5%
Asia, Oriente Medio & África	2.108	4%	2.116	4%	(0%)
Total	57.539	100%	56.734	100%	1%

Nota: Los datos de plantilla no incluyen los empleados de GTA.

Otros acontecimientos del trimestre

El 18 de enero Indra renovó por sexto año consecutivo su certificado como Top Employer, que reconoce a las empresas que ofrecen un mejor entorno de trabajo y desarrollo profesional, poniendo en valor la apuesta por el talento de Indra y Minsait.

El 1 de febrero el CFO de la Compañía, D. Borja García-Alarcón, comunicó a la Sociedad su decisión de dejar su puesto a finales de febrero, tras la formulación de las cuentas y la presentación de resultados del ejercicio 2023, para iniciar una nueva etapa profesional. La Sociedad informó del inicio del proceso de selección de nuevo CFO para llevar a cabo una sucesión ordenada en la dirección financiera de la compañía.

En sesión celebrada el 27 de febrero, el Consejo de Administración de Indra acordó proponer a la próxima Junta General de Accionistas la distribución de un dividendo en efectivo de 0,25 € brutos por acción, con cargo a los beneficios del ejercicio 2023, a abonar el día 11 de julio de 2024.

El 6 de marzo Indra celebró su Día del Inversor en el que anunció su Plan Estratégico 2024-2026, cuyo contenido fue comunicado como "información privilegiada" a la CNMV (número de registro 2157) y que se puede consultar en página web de la Sociedad en <https://www.indracompany.com/es/accionistas/inversor>

Entre el 8 de marzo y 2 de abril Indra llevó a cabo un Programa Temporal de Recompra de acciones propias ("el Programa"), al amparo de la autorización conferida por la Junta General de Accionistas para la adquisición derivativa de acciones propias y de conformidad con lo previsto en el artículo 5 del Reglamento (UE) Nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 3 del Reglamento Delegado (UE) 2016/1052, con la finalidad de permitir a la Sociedad cumplir con las obligaciones de entrega de acciones a sus directivos derivadas del sistema de retribución vigente. Este Programa es la continuación del ya llevado a cabo por la Sociedad entre el 18 de octubre y el 5 de diciembre, en el que ya adquirió 2.317.000 acciones representativas del 1,31% de su capital social. En este Programa la Sociedad ha adquirido adicionalmente 1.074.000 acciones representativas del 0,61% de su capital social. El contrato de liquidez suscrito con Banco Sabadell, S.A. se suspendió durante el periodo de vigencia del Programa.

En sesión celebrada el 18 de marzo, el Consejo de Administración de Indra aprobó un proyecto de segregación en virtud del cual Indra segregará el conjunto de actividades que integran la actual unidad de negocio espacial en favor de una sociedad de responsabilidad limitada de nueva creación íntegramente participada por la Sociedad, que será denominada Indra Espacio, S.L.U. y que adquirirá, por sucesión

universal, todo el patrimonio segregado. La Segregación se configura como una primera fase en el marco del objetivo final de la Sociedad de crear una entidad que, entre otros aspectos, sea la piedra angular que aglutine en los próximos años las actividades en el ámbito del negocio espacial, conforme a las líneas estratégicas de negocio desarrolladas en el Plan Estratégico 2024-2026.

Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

Con el objetivo de la correcta implementación del Plan Estratégico 2024-2026, con visión 2030, incluida la evolución de la Compañía a Indra Group, el Consejo de Administración en sesión celebrada el 30 de abril, a propuesta conjunta del Presidente y del Consejero Delegado, y previo informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, acordó por unanimidad atribuir determinadas facultades ejecutivas en el ámbito corporativo e institucional a D. Marc Thomas Murtra Millar, con carácter adicional a las relativas a su cargo de Presidente del Consejo de Administración, que se ejercerán en coordinación con el liderazgo operativo y de negocio del Consejero Delegado, cuyas facultades delegadas como primer ejecutivo permanecen invariables.

Esta atribución de funciones ejecutivas permitirá una mayor dedicación tanto a los aspectos corporativos como a la apertura de relaciones en las geografías en las que actualmente la Compañía no tiene presencia, así como a la interlocución con las Administraciones Públicas, Gobiernos y organizaciones internacionales que el posicionamiento de Indra en el mercado de Defensa requiere en el contexto geopolítico actual.

En consecuencia, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 529 duodécimo de la Ley de Sociedades de Capital (LSC), el Sr. Murtra ha sido adscrito a la categoría de consejero ejecutivo.

Asimismo, de conformidad con lo establecido en el artículo 249.3 de la LSC, el Consejo de Administración acordó aprobar su contrato de prestación de servicios ejecutivos en el que se mantienen las condiciones retributivas actuales y el otorgamiento de poderes suficientes para el ejercicio de las referidas facultades ejecutivas.

Cuenta de resultados consolidada

	1T24 M€	1T23 M€	Variación M€ %	
Ingresos ordinarios	1.117,7	916,6	201,1	21,9
Otros ingresos	19,2	15,2	4,0	26,4
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(373,0)	(232,1)	(140,9)	60,7
Gastos de personal	(647,4)	(608,0)	(39,4)	6,5
Otros resultados	(0,0)	(0,1)	0,1	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	116,5	91,6	24,9	27,2
Amortizaciones	(26,5)	(26,6)	0,1	(0,3)
Resultado de Explotación (EBIT)	90,0	65,0	25,0	38,5
Margen EBIT	8,1%	7,1%	1,0 pp	NA
Resultado Financiero	(6,2)	(3,9)	(2,3)	58,6
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,9	0,7	0,2	NA
Resultado antes de impuestos	84,7	61,8	22,9	37,1
Impuesto de sociedades	(22,9)	(17,4)	(5,5)	31,5
Resultado del ejercicio	61,8	44,3	17,5	39,3
Resultado atribuible a socios externos	(0,6)	(0,6)	0,0	NA
Resultado neto	61,2	43,7	17,5	40,1

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T24	1T23	Variación (%)
BPA básico (€)	0,35	0,25	41,8
BPA diluido (€)	0,35	0,23	52,7

	1T24	1T23
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	2.543.064	484.099
Total Acciones ponderadas consideradas	174.111.338	176.170.303
Total Acciones diluidas consideradas	174.111.338	193.153.520
Autocartera al cierre del periodo	3.426.619	441.112

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 convertible emitido en octubre de 2016, 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 (teniendo en cuenta ajustes por amortizaciones previas a su vencimiento, así como ajustes al precio de conversión por reparto de dividendos).

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 subieron un +22% en el 1T24.
- Otros Ingresos se situaron en 19 M€ en el 1T24 vs 15 M€ en el 1T23, principalmente por mayor nivel de subvenciones (9 M€ en el 1T24 vs 6 M€ en el 1T23). El trabajo para el inmovilizado ascendió a 9 M€ tanto en el 1T24 como en el 1T23.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +61% en el 1T24 vs 1T23, principalmente por mayor nivel de subcontratación y mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.), así como por una menor variación de existencias respecto al mismo periodo del año anterior.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +6% en el 1T24 vs 1T23, incremento que se explica principalmente por la inflación salarial y el aumento de la plantilla media.
- El EBITDA reportado en el 1T24 se situó en 117 M€ vs 92 M€ en el 1T23, lo que supuso un crecimiento del +27%.
- Las Amortizaciones se situaron en 27 M€ en el 1T24, misma cifra que en el 1T23.
- El EBIT reportado se situó en 90 M€ en el 1T24 vs 65 M€ en el 1T23, aumentando un +38%.
- El Resultado Financiero en el 1T24 aumento hasta 6 M€ vs 4 M€ en el 1T23, principalmente por el incremento del coste medio bruto de la deuda derivado de los mayores intereses por el aumento del Euribor. El coste medio bruto de la deuda ascendió hasta el 4,2% en el 1T24 vs 2,6% en el 1T23.
- El gasto por impuesto ascendió a 23 M€ en el 1T24 vs 17 M€ en el 1T23, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva fue del 27% en el 1T24 vs 28% en el 1T23.
- El Resultado Neto en el 1T24 ascendió a 61 M€ vs 44 M€ en el 1T23, lo que supuso un crecimiento del +40%.

Balance consolidado

	1T24 M€	2023 M€	Variación M€
Inmovilizado material	123,2	99,1	24,1
Inversiones inmobiliarias	11,5	11,7	(0,2)
Activos por derechos de uso	114,4	119,0	(4,6)
Fondo de Comercio	1.017,6	996,4	21,2
Otros activos intangibles	257,1	263,8	(6,7)
Participadas y otros inmovilizados financieros	501,5	520,4	(18,9)
Activos por impuestos diferidos	121,8	118,1	3,7
Activos no corrientes	2.147,2	2.128,6	18,6
Activos mantenidos para la venta	0,1	0,1	0,0
Activo circulante operativo	1.745,3	1.762,1	(16,8)
Otros activos corrientes	271,5	236,0	35,5
Efectivo y equivalentes	608,1	595,7	12,4
Activos corrientes	2.625,0	2.594,0	31,0
TOTAL ACTIVO	4.772,2	4.722,6	49,6
Capital y Reservas	1.216,4	1.150,5	65,9
Acciones propias	(54,3)	(33,0)	(21,3)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	1.162,1	1.117,5	44,6
Socios externos	19,1	18,5	0,6
PATRIMONIO NETO	1.181,1	1.136,0	45,1
Provisiones para riesgos y gastos	72,2	71,9	0,3
Deuda financiera a largo plazo	390,8	479,1	(88,3)
Otros pasivos financieros no corrientes	690,5	696,4	(5,9)
Subvenciones	49,2	43,4	5,8
Otros pasivos no corrientes	1,2	1,3	(0,1)
Pasivos por impuestos diferidos	6,6	4,1	2,5
Pasivos no corrientes	1.210,4	1.296,2	(85,8)
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	305,9	223,5	82,4
Otros pasivos financieros corrientes	107,9	113,9	(6,0)
Pasivo Circulante Operativo	1.507,4	1.479,6	27,8
Otros pasivos corrientes	459,5	473,4	(13,9)
Pasivos corrientes	2.380,7	2.290,4	90,3
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.772,2	4.722,6	49,6
Deuda financiera a corto plazo	305,9	223,5	82,4
Deuda financiera a largo plazo	390,8	479,1	(88,3)
Deuda financiera bruta	696,7	702,6	(5,9)
Efectivo y equivalentes	(608,1)	(595,7)	(12,4)
Deuda neta	88,6	106,8	(18,2)

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1T24	1T23	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	84,7	61,8	22,9
Ajustes:			
- Amortizaciones	26,5	26,6	(0,1)
- Subvenciones, provisiones y otros	(8,9)	(10,2)	1,3
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,9)	(0,7)	(0,2)
- Resultados financieros	6,2	3,9	2,3
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	107,6	81,3	26,3
Variación en deudores comerciales y otros	0,6	49,9	(49,3)
Variación en existencias	(71,1)	(108,5)	37,4
Variación en acreedores comerciales y otros	55,8	24,1	31,7
Variación de Capital Circulante	(14,7)	(34,4)	19,7
Inversión Material, neto	(4,9)	(3,5)	(1,4)
Inversión Inmaterial, neto	4,1	3,8	0,3
Capex	(0,8)	0,3	(1,1)
Resultados financieros pagados	(4,2)	(0,3)	(3,9)
Variación de otros pasivos financieros	(8,5)	(8,1)	(0,4)
Impuestos sobre sociedades pagados	(11,5)	(11,9)	0,4
Flujo de caja libre	67,9	26,8	41,1
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(12,4)	(7,8)	(4,6)
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	(19,0)	0,0	(19,0)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	36,5	19,1	17,4
Deuda neta inicial	106,8		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(36,5)		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	18,2		
Deuda neta final	88,6		
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	(595,7)	(933,0)	337,3
Variación de la tasa de cambio	2,5	(0,3)	2,8
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	21,6	4,3	17,3
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(36,5)	(19,1)	(17,4)
Saldo final de efectivo y equivalentes	(608,1)	(948,2)	340,1
Endeudamiento financiero c/p y l/p	696,7	974,7	(278,0)
Deuda neta final	88,6	26,5	62,1

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 108 M€ vs 81 M€ en el 1T23, mejora derivada principalmente de la mayor rentabilidad operativa.
- La variación de capital circulante en el estado de flujos de caja se situó en -15 M€ en el 1T24 vs -34 M€ en el 1T23, por el mejor comportamiento de la variación en el trimestre de las partidas de Existencias y Acreedores.
- El Capital Circulante de C/P y L/P en el Balance fue de -42 M€ en marzo de 2024, equivalente a -3 días de ventas (DoS), disminuyendo respecto a marzo de 2023 (31 M€, equivalente a 3 DoS). Esta mejora se explica principalmente por la mejor evolución de la partida de Acreedores (5 DoS) y de Clientes (2 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	1T24	1T23	Variación
Existencias	627	577	49
Clientes	1.119	1.070	49
Activo Circulante operativo	1.745	1.647	99
Existencias L/P	106	50	56
Clientes L/P	32	28	3
Total Activo operativo	1.883	1.726	158
Anticipos de Clientes	721	752	(30)
Acreedores	786	624	162
Pasivo Circulante operativo	1.507	1.376	132
Anticipos de Clientes L/P	418	319	98
Total Pasivo operativo	1.925	1.695	230
Total Capital Circulante C/P y L/P	(42)	31	(72)

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	1T24	1T23	Variación
Existencias	59	58	0
Clientes	1	3	(2)
Acreedores	(63)	(58)	(5)
Total	(3)	3	(6)

- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 M€.
- El Capex bruto (antes del cobro por subvenciones) supuso una inversión de 14 M€ en el 1T24 vs 12 M€ en el 1T23. Esta diferencia se explica por un mayor pago por la inversión material (5 M€ en el 1T24 vs 3 M€ en el 1T23). En cambio, el pago por la inversión inmaterial se mantuvo estable en 9 M€ en ambos periodos. El cobro por subvenciones fue de 13 M€ en el 1T24 vs 12 M€ en el 1T23, dando lugar a una inversión de Capex neto (después del cobro de subvenciones) de 1 M€ en el 1T24 vs 0 M€ en el 1T23.
- El pago por Resultado Financiero fue de 4 M€ en el 1T24 vs 0,3 M€ en el 1T23, resultado de los mayores pagos de intereses de préstamos por incremento del Euribor.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 11 M€ en el 1T24, nivel similar al registrado en el 1T23 (12 M€).
- El Flujo de Caja Libre en el 1T24 se situó en 68 M€ vs 27 M€ en el 1T23.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas, ascendió a 12 M€ en el 1T24 vs 8 M€ en el 1T23.
- Variación de acciones propias supuso una salida de caja de 19 M€ en el 1T24 vs 0 M€ en el 1T23, debido a la adquisición de acciones propias para completar el sistema de retribución de medio plazo del periodo 2021-2023.
- La Deuda Neta se situó en 89 M€ en marzo de 2024 vs 27 M€ en marzo de 2023.

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 variación en el capital circulante, 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 financiación y se añaden los cobros por subvenciones.

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.

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).

ATM: Air Traffic Management (Gestión de Tráfico Aéreo).

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

CNRGC: Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo.

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).

FCAS: Future Combat Air System (futuro avión de combate).

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

LP: Largo Plazo.

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

Contactos

Comunicación y Relación con los Medios

Jesús Luis Presa Casado

Tlf: +34.91.480.97.05

indraprensa@indracompany.com

Relación con Inversores

Ezequiel Nieto

Tlf: +34.91.480.98.04

enietob@indra.es

Rubén Gómez

Tlf: +34.91.480.57.66

rgomez@indra.es

Fernando Ortega

Tlf: +34.91.480.98.00

fortegag@indra.es

Acerca de Indra

Indra (www.indracompany.com) es una de las principales compañías globales de defensa, aeroespacio y tecnología, así como líder en transformación digital y tecnologías de la información en España y Latinoamérica a través de su filial Minsait. Su modelo de negocio está basado en una oferta integral de productos propios de alto valor y con un elevado componente de innovación, que la convierten en el socio tecnológico para la digitalización y para las operaciones clave de sus clientes en todo el mundo. La sostenibilidad forma parte de su estrategia y de su cultura, para dar respuesta a los retos sociales y ambientales presentes y futuros. A cierre del ejercicio 2023, Indra tuvo unos ingresos de 4.343 millones de euros, más de 57.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.

Disclaimer

El presente informe puede contener manifestaciones de futuro, expectativas, estimaciones o previsiones sobre la Compañía a la fecha de realización de este. 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.