

# Resultados del primer semestre de 2024

## LA PUESTA EN MARCHA DEL PLAN “*LEADING THE FUTURE*” ACELERA LA CONSECUCCIÓN DE RESULTADOS EN EL PRIMER SEMESTRE Y PERMITE REVISAR AL ALZA LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO 2024

- La cartera supera la cifra de los 7.000 M€ a cierre de junio 2024
- Los ingresos aumentan un 15%, con crecimientos interanuales en todas las divisiones. Los ingresos del 2T24 crecen un 8%
- Por su parte, el EBITDA y EBIT aumentan interanualmente un 22% y un 29% y en el 2T24 vs 2T23 un 17% y un 21%, respectivamente
- Un trimestre más vuelve a mejorar la rentabilidad tanto en el margen EBITDA (10,0% en el 1S24 vs 9,4% en el 1S23) como en el margen EBIT (7,8% en el 1S24 vs 6,9% en el 1S23)
- El resultado neto asciende a 114 M€ y crece un 27% vs el 1S23
- La generación de caja (FCF) aumenta un 27% interanualmente
- Los objetivos para final del año se incrementan tanto en ingresos (>4.800 M€), como en EBIT (>415 M€) y FCF (>260 M€)
- En el semestre se han completado las adquisiciones de la compañía de Simulación GTA y de la compañía chilena Totalnet, especializada en Medios de Pago

Madrid, 30 de julio de 2024.

Marc Murtra, presidente ejecutivo de Indra, ha explicado en referencia a los resultados que *“continuamos trabajando en optimizar nuestras operaciones y tenemos evidencias de mejoras que podemos observar en los márgenes EBITDA y EBIT”. Además, añadió que “estamos en proceso de implantar el Plan Tecnológico de Indra, que incluye alinear nuestras capacidades productivas y nuestros esfuerzos de I+D con las tecnologías y productos clave que hemos identificado y que anunciamos en el Capital Markets Day. Pensamos que este es uno de los esfuerzos más relevantes que debemos hacer para el éxito de Indra a medio plazo”*

Por su parte, José Vicente de los Mozos, consejero delegado de Indra ha declarado que *“la rapidez con la que los equipos de Indra han comenzado a implantar el Plan Estratégico Leading the Future ha traído ya consecuencias positivas para la compañía, que se traducen en un crecimiento de los resultados tanto en ingresos, como en Ebitda, Ebit y free cash Flow, por encima de lo previsto. La consecuencia de todo ello es una revisión al alza de los objetivos que nos habíamos marcado para el conjunto del ejercicio 2024.”*

## Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	1S24 (M€)	1S23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.	2T24 (M€)	2T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.
Cartera de pedidos	7.148	6.819	4,8 / 5,4	7.148	6.819	4,8 / 5,4
Contratación neta	2.681	2.512	6,7 / 7,6	1.109	1.112	(0,3) / 2,1
Ingresos	2.304	2.012	14,5 / 15,3	1.186	1.095	8,3 / 9,1
EBITDA	230	189	22,0	113	97	17,0
Margen EBITDA %	10,0%	9,4%	0,6 pp	9,6%	8,9%	0,7 pp
Margen Operativo	210	167	25,7	105	91	15,9
Margen Operativo %	9,1%	8,3%	0,8 pp	8,9%	8,3%	0,6 pp
EBIT	179	139	29,1	89	74	20,8
Margen EBIT %	7,8%	6,9%	0,9 pp	7,5%	6,7%	0,8 pp
Resultado Neto	114	90	27,4	53	46	15,4
BPA básico (€)	0,65	0,51	28,3	N/A	N/A	N/A
Flujo de Caja Libre	69	54	26,7	1	28	(96,3)
Deuda neta	93	47	98,3	93	47	98,3

Las adquisiciones han sumado 70 M€ en las ventas del 1S24 vs 4 M€ en el 1S23. En Minsait han contribuido inorgánicamente las adquisiciones de NAE, Deuser, ICASYS, Tramasierra y Totalnet, 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%). En el trimestre estas adquisiciones han contribuido con 35 M€ en el 2T24 vs 4 M€ en el 2T23.

**La cartera en el 1S24** alcanzó los 7.148 M€, aumentando un +5% vs 1S23, impulsada por Minsait y ATM. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,54x vs 1,68x en el mismo periodo del año anterior.

**La contratación neta en el 1S24** aumentó un +7%, con crecimiento en todas las divisiones salvo en Movilidad. Destacó el fuerte crecimiento registrado en ATM, principalmente por los contratos de Canadá y Colombia. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 1,16x vs 1,25x en el mismo periodo del año anterior.

**Los ingresos en el 1S24** crecieron un +15%, con todas las divisiones presentando un sólido crecimiento (ATM +33%; Defensa +31%; Movilidad +13% y Minsait +9%). **En el 2T24**, los ingresos también aumentaron en todas las divisiones (Defensa: +17%; Movilidad +9%; ATM +8% y Minsait +6%).

**El tipo de cambio** restó -16 M€ a los ingresos en el 1S24 (-0,8pp), principalmente por la depreciación de las divisas en Argentina y Chile. **En el 2T24**, el tipo de cambio restó -9 M€ (-0,8pp).

**Los ingresos orgánicos en el 1S24** (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) crecieron un +12%. Por divisiones: Defensa +29%; ATM +19%; Movilidad +13% y Minsait +7%. En el 2T24, los ingresos orgánicos aumentaron un +6% (Defensa +15%; Movilidad +9%; Minsait +4%; ATM -2%).

**El margen EBITDA en el 1S24** se situó en el 10,0% vs 9,4% en el 1S23, con un crecimiento en términos absolutos del +22%. Esta mejora se explica principalmente por el mayor crecimiento registrado en las divisiones con mayor rentabilidad operativa, Defensa y ATM, así como por la mejora de la rentabilidad en Movilidad. **En el 2T24**, el margen mejoró hasta el 9,6% vs 8,9% en el 2T23 y presentó un crecimiento del +17% en términos absolutos pese a los mayores costes de estructura derivados de la implantación del plan estratégico y a los costes puntuales por potenciales adquisiciones y desinversiones que se encuentran en análisis, y que afectan principalmente a la división de Defensa.

**El margen Operativo en el 1S24** fue del 9,1% vs 8,3% en el 1S23, con un crecimiento en términos absolutos del +26%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 1S24 ascendieron a -31 M€ vs -28 M€ en el 1S23, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla de -17 M€ vs -10 M€, impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles de -7 M€ vs -8 M€ y provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo de -6 M€ vs -10 M€. En el 2T24, el margen operativo alcanzó el 8,9% vs 8,3% en el 2T23 y otros ingresos y gastos operativos se situaron en -16 M€ vs -17 M€ en el 2T23.

**El margen EBIT en el 1S24** se situó en el 7,8% vs 6,9% en el 1S23, presentando un crecimiento en términos absolutos del +29%. **En el 2T24**, el margen mejoró hasta el 7,5% vs 6,7%, creciendo un +21% en términos absolutos.

**El Resultado Neto en el 1S24** ascendió a 114 M€ vs 90 M€ en el 1S23, lo que supuso un crecimiento del +27%. En el 2T24, el resultado neto creció un +15%.

**El Flujo de Caja Libre en el 1S24** alcanzó 69 M€ vs 54 M€ en el 1S23, mejora que se explica principalmente por la mayor rentabilidad operativa. En el 2T24, la generación de caja fue de 1 M€ (incluye el pago de -41 M€ del IRPF correspondiente a la entrega de acciones del sistema de retribución de medio plazo del periodo 2021-2023) vs 28 M€ en el 2T23.

**La Deuda Neta** se situó en 93 M€ en junio de 2024 vs 107 M€ en diciembre de 2023 y vs 47 M€ en junio de 2023. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en 0,2x en junio de 2024 vs 0,3x en diciembre de 2023 vs 0,1x en junio de 2023.



## Nuevos Objetivos 2024

La compañía actualiza al alza sus objetivos 2024:

- **Ingresos en moneda local:** mayores de 4.800 M€ (desde mayores de 4.650 M€ anterior).
- **EBIT reportado:** mayor de 415 M€ (desde mayor de 400 M€ anterior).
- **Flujo de Caja Libre reportado:** superior a 260 M€ (desde superior a 250 M€ anterior).

## Análisis por Unidades de Negocio

### Defensa

Defensa	1S24 (M€)	1S23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T24 (M€)	2T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	3.003	3.075	(2,3) / (2,6)	3.003	3.075	(2,3) / (2,6)
Contratación	493	466	5,9 / 6,0	198	183	8,4 / 8,5
Ingresos	446	342	30,7 / 30,7	255	219	16,6 / 16,6
EBITDA	78	63	24,5	42	39	7,6
Margen EBITDA %	17,6%	18,4%	(0,8) pp	16,3%	17,6%	(1,3) pp
Margen Operativo	72	58	24,8	40	38	5,3
Margen Operativo %	16,1%	16,9%	(0,8) pp	15,6%	17,3%	(1,7) pp
EBIT	69	54	27,8	38	35	8,5
Margen EBIT %	15,5%	15,9%	(0,4) pp	14,9%	16,0%	(1,1) pp
Book-to-Bill	1,11	1,36	(18,9)	0,78	0,84	(7,0)
Cart./Ventas 12m	3,26	4,22	(22,8)			

- La contratación en el 1S24 creció un +6%, principalmente por las áreas de Sistemas Integrados y Simulación y pese a los descensos registrados tanto en el proyecto FCAS como Eurofighter.
- Las ventas en el 1S24 crecieron un +31%, con crecimientos de doble dígito en España y Europa. Este crecimiento vino impulsado en su mayoría por la contribución del proyecto FCAS (137 M€ en el 1S24 vs 49 M€ en el 1S23). Excluyendo FCAS, las ventas habrían crecido un +5% en el 1S24. En el 2T24, las ventas crecieron un +17% impulsadas asimismo por el proyecto FCAS (81 M€ en el 2T24 vs 49 M€ en el 2T23) y pese al descenso registrado en Eurofighter.
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +29% en el 1S24 y un +15% en el 2T24.
- Por geografías, la actividad en el 1S24 se concentró en España y Europa (c. 45% de las ventas cada uno).
- Las ventas de Espacio en el 1S24 ascendieron a 31 M€ (7% de las ventas de la división de Defensa) y presentaron un crecimiento del +36%. En el 2T24, el crecimiento fue del +34%.
- El margen EBITDA en el 1S24 fue del 17,6% vs 18,4% en el 1S23, principalmente por los mayores costes de estructura derivados de la implantación del plan estratégico y costes puntuales por potenciales adquisiciones que se encuentran en análisis. En el 2T24, el margen fue del 16,3% vs 17,6% en 2T23.
- El margen EBIT en el 1S24 se situó en el 15,5% vs 15,9% en el 1S23. En el 2T24, el margen fue del 14,9% vs 16,0% en 2T23.

## Tráfico Aéreo

Tráfico Aéreo	1S24 (M€)	1S23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T24 (M€)	2T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	820	727	12,8 / 12,8	820	727	12,8 / 12,8
Contratación	289	184	57,1 / 55,5	79	69	14,3 / 22,1
Ingresos	207	156	32,8 / 33,6	90	84	7,5 / 7,8
EBITDA	32	25	30,1	12	11	7,0
Margen EBITDA %	15,5%	15,9%	(0,4) pp	13,3%	13,4%	(0,1) pp
Margen Operativo	25	20	25,2	9	10	(9,2)
Margen Operativo %	12,1%	12,8%	(0,7) pp	9,6%	11,3%	(1,7) pp
EBIT	25	19	30,2	8	9	(1,6)
Margen EBIT %	11,9%	12,1%	(0,2) pp	9,4%	10,2%	(0,8) pp
Book-to-Bill	1,40	1,18	18,3	0,88	0,82	6,3
Cart./Ventas 12m	1,99	2,26	(12,0)			

- La contratación en el 1S24 creció un +57% debido principalmente a los contratos firmados en Canadá y Colombia. Entre los nuevos contratos merece destacarse la incorporación de NAV Canadá a la Alianza iTEC, que así se extiende por primera vez más allá de las fronteras europeas.
- Las ventas en el 1S24 crecieron un +33% y con todas las geografías presentando crecimiento. Sobresalen a este respecto los proyectos en Bélgica, Azerbaiyán, China y España, así como el crecimiento inorgánico debido a las adquisiciones de Park Air en UK y el negocio de Selex en EEUU. Por su parte, las ventas en el 2T24 crecieron un +8% impulsadas por los proyectos en Azerbaiyán, UK y Noruega.
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +19% en el 1S24 y, en cambio, disminuyeron un -2% en el 2T24.
- Por geografías, la actividad en el 1S24 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 1S24 fue del 15,5% vs 15,9% en el 1S23, ligeramente inferior por la menor rentabilidad que aportan las compañías adquiridas. En el 2T24, el margen fue del 13,3% vs 13,4% en 2T23.

- El margen EBIT en el 1S24 se situó en el 11,9%, nivel ligeramente inferior al 12,1% registrado en el 1S23. En el 2T24, el margen fue del 9,4% vs 10,2% en 2T23.

## Movilidad

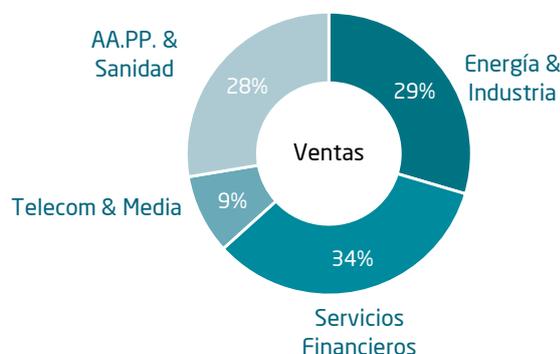
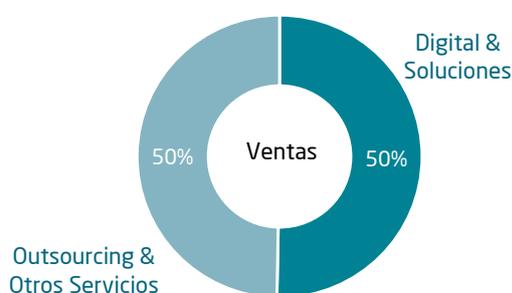
Movilidad	1S24 (M€)	1S23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T24 (M€)	2T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	897	946	(5,3) / (5,8)	897	946	(5,3) / (5,8)
Contratación	153	167	(8,6) / (8,5)	67	81	(16,5) / (16,1)
Ingresos	172	152	13,2 / 13,2	93	86	9,0 / 8,7
EBITDA	9	(2)	(571,0)	5	(6)	(187,9)
Margen EBITDA %	5,5%	(1,3%)	6,8 pp	5,3%	(6,6%)	11,9 pp
Margen Operativo	8	(3)	(372,2)	5	(5)	(192,6)
Margen Operativo %	4,7%	(2,0%)	6,7 pp	5,2%	(6,1%)	11,3 pp
EBIT	7	(5)	(233,9)	4	(7)	(159,9)
Margen EBIT %	3,8%	(3,2%)	7,0 pp	4,3%	(7,8%)	12,1 pp
Book-to-Bill	0,89	1,10	(19,3)	0,72	0,94	(23,3)
Cart./Ventas 12m	2,32	2,90	(20,1)			

- La contratación en el 1S24 cayó un -9% por los descensos registrados en España y Europa (difícil comparable por el contrato de sistemas de gestión de túneles en UK que tuvo lugar en el ejercicio anterior).
- Las ventas en el 1S24 aumentaron un +13% y mostraron crecimiento en todas las geografías, si bien estuvieron principalmente impulsadas por América y Europa. Destacaron los proyectos en México (sistemas de recaudo en el Tren Maya), Perú (proyecto de infraestructuras en el aeropuerto de Lima), UK (sistemas de gestión de túneles) y Portugal (sistemas de peaje). En el 2T24, las ventas crecieron un +9% por los proyectos en México, España y UK.
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) también crecieron un +13% en el 1S24 y un +9% en el 2T24.
- Por geografías, la actividad en el 1S24 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 1S24 fue del 5,5% vs -1,3% en el 1S23, por el menor peso de los proyectos problemáticos en la división y por el mayor foco en la mejora de la rentabilidad. En el 2T24, el margen fue del 5,3% vs -6,6% en el 2T23.
- El margen EBIT en el 1S24 se situó en el 3,8% vs -3,2% en el 1S23. En el 2T24, el margen fue del 4,3% vs -7,8% en el 2T23.

## Minsait

Minsait	1S24 (M€)	1S23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T24 (M€)	2T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.428	2.072	17,2 / 19,8	2.428	2.072	17,2 / 19,8
Contratación	1.746	1.695	3,0 / 4,4	764	779	(1,9) / 0,7
Ingresos	1.479	1.363	8,5 / 9,6	747	707	5,8 / 7,1
EBITDA	110	103	6,9	55	53	4,0
Margen EBITDA %	7,4%	7,5%	(0,1) pp	7,3%	7,5%	(0,2) pp
Margen Operativo	104	92	13,3	52	49	6,6
Margen Operativo %	7,1%	6,8%	0,3 pp	6,9%	6,9%	0,0 pp
EBIT	79	70	11,6	39	37	4,9
Margen EBIT %	5,3%	5,2%	0,1 pp	5,2%	5,2%	0,0 pp
Book-to-Bill	1,18	1,24	(5,1)	1,02	1,10	(7,3)
Cart./Ventas 12m	0,83	0,77	7,9			

- La contratación en el 1S24 aumentó un +3%, destacando los crecimientos de Servicios Financieros +19% y de Telecom & Media +3%.
- Las ventas en el 1S24 crecieron un +9% impulsadas por el buen comportamiento en AAPP & Sanidad (+18%; por la positiva actividad con la Administración Pública en España y por los proyectos de Elecciones en El Salvador e Iraq), Energía & Industria (+7%) y Servicios Financieros (+6%). En sentido contrario, los ingresos en Telecom & Media descendieron (-4%). En el 2T24, las ventas crecieron un +6%, con crecimientos en todos los verticales (Servicios Financieros +10%; Energía & Industria +5% y AAPP & Sanidad +4%) salvo en Telecom & Media (-3%).
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +7% en el 1S24 y un +4% en el 2T24.
- Por geografías, la actividad en el 1S24 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 25%).
- El margen Operativo en el 1S24 fue del 7,1% vs 6,8% en el 1S23, gracias al mayor apalancamiento operativo por el constante crecimiento de las ventas, la mejora del mix de ingresos hacia Digital y Soluciones, y el permanente foco en la eficiencia en costes. En el 2T24, el margen fue del 6,9%, mismo nivel que el registrado en el 2T23.
- El margen EBIT en el 1S24 mejoró hasta el 5,3% vs 5,2% en el 1S23. En el 2T24, el margen fue del 5,2%, misma rentabilidad que en el 2T23.



## Ingresos de Minsait por horizontales

Ingresos Minsait	1S24 (M€)	1S23 (M€)	Variación (%) Reportado	2T24 (M€)	2T23 (M€)	Variación (%) Reportado
Digital & Soluciones	747	659	13,3	379	340	11,6
Outsourcing & Otros Servicios	738	709	4,0	370	371	(0,2)
Eliminaciones	(6)	(5)	NA	(2)	(4)	(54,1)
Total	1479	1363	8,5	747	707	5,8

Por negocios horizontales, las ventas de Digital & Soluciones (50% de las ventas de Minsait) crecieron un +13% y las de Outsourcing & Otros Servicios (50% de las ventas de Minsait) un +4%. 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. En el 2T24, las ventas en Digital & Soluciones crecieron un +12% y se mantuvieron planas en Outsourcing & Otros Servicios.

## Minsait por divisiones

Contratación Minsait	1S24 (M€)	1S23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T24 (M€)	2T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	525	540	(2,9) / (0,7)	203	189	7,5 / 10,6
Servicios Financieros	564	473	19,4 / 19,4	262	198	32,7 / 33,1
Telecom & Media	191	185	3,3 / 6,1	96	98	(2,6) / 3,7
AA.PP. & Sanidad	466	497	(6,4) / (5,0)	203	294	(31,0) / (28,3)
Total	1.746	1.695	3,0 / 4,4	764	779	(1,9) / 0,7

Ingresos Minsait	1S24 (M€)	1S23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T24 (M€)	2T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	438	410	6,6 / 8,5	225	214	5,3 / 7,5
Servicios Financieros	498	468	6,5 / 7,1	261	237	9,8 / 10,5
Telecom & Media	134	139	(3,5) / (2,2)	67	69	(3,2) / (1,1)
AA.PP. & Sanidad	409	345	18,4 / 19,1	195	186	4,5 / 5,2
Total	1.479	1.363	8,5 / 9,6	747	707	5,8 / 7,1

## Energía & Industria

- La contratación en el 1S24 disminuyó un -3%, afectada por el descenso del segmento de Energía, concretamente en Brasil (difícil comparable con respecto al 1S23 donde tuvo lugar la contratación de un proyecto relevante) y en Italia. En cambio, el segmento de Industria presentó un crecimiento superior al 5%.
- Las ventas en el 1S24 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. Por regiones, destacaron España, América e Italia. En el 2T24, las ventas aumentaron un +5% con crecimientos en ambos segmentos.
- Energía representó aproximadamente el 60% de las ventas del vertical en el 1S24 frente al 40% de Industria.
- Por geografías, la actividad en el 1S24 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 1S24 aumentó un +19%, impulsada por el buen comportamiento registrado en América (República Dominicana en el negocio de Medios de Pago, Colombia, Perú y México) y en España, tanto en grandes cuentas globales como en entidades financieras locales.

- Las ventas en el 1S24 aumentaron un +6%, con crecimientos tanto en el segmento bancario como en el de seguros, destacando el crecimiento de doble dígito registrado en España. En el 2T24, las ventas aumentaron un +10% gracias también al buen comportamiento de España.
- El sector bancario (c. 90% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S24 respecto al sector seguros (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la actividad en el 1S24 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas)

## **Telecom & Media**

- La contratación en el 1S24 aumentó un +3%, impulsada por la positiva actividad registrada en Brasil, Argentina y España.
- Las ventas en el 1S24 descendieron un -4%, lastradas por América (menor actividad en Perú y Colombia), así como por el efecto negativo del tipo de cambio. En cambio, las ventas presentaron crecimiento en España gracias a la contribución inorgánica de NAE. En el 2T24, las ventas disminuyeron un -3% afectadas por los descensos en América, así como por el tipo de cambio.
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S24 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se situó en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).

## **AA.PP. & Sanidad**

- La contratación en el 1S24 disminuyó un -6%, afectada por el negocio de Elecciones (difícil comparable respecto al año anterior donde se registraron las contrataciones de los proyectos de Argentina, España e Iraq). Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación habría crecido un +4%.
- Las ventas en el 1S24 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +18%, 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 e Iraq). En el 2T24, las ventas aumentaron un +4% impulsadas por el segmento de Administraciones Públicas (en España, Brasil y Colombia), mientras que descendieron en los segmentos de Elecciones y Sanidad.
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 80% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical en el 1S24 respecto a los segmentos de Elecciones (c. 10% de las ventas) y Sanidad (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se concentró en España (c. 65% de las ventas), América (c.15% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).

## Ingresos por geografías

Ingresos por Geografías	1S24 (M€)	1S23 (M€)	Variación (%)		2T24 (M€)	2T23 (M€)	Variación (%)	
			Rep.	M. Local			Rep.	M. Local
España	1.163	1.007	15,5	15,5	609	542	12,3	12,3
América	461	425	8,4	11,8	232	228	2,0	6,1
Europa	472	384	22,9	23,0	251	216	16,1	16,1
Asia, Oriente Medio & África	209	196	6,5	7,2	94	110	(13,8)	(13,7)
<b>Total</b>	<b>2.304</b>	<b>2.012</b>	<b>14,5</b>	<b>15,3</b>	<b>1.186</b>	<b>1.095</b>	<b>8,3</b>	<b>9,1</b>

Los ingresos por geografías presentaron un sólido crecimiento: Europa (+23%; 21% de las ventas totales), España (+15%; 50% de las ventas totales), América (+8%; 20% de las ventas) y AMEA (+6%; 9% de las ventas).

## Recursos humanos

La plantilla final a cierre de junio de 2024 estaba formada por 57.620 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +1% vs junio de 2023 (771 empleados más), concentrándose ese aumento principalmente en España (2.042 empleados más) y pese al descenso en América (1.365 empleados menos), por la finalización de varios contratos de BPO relevantes en Colombia y Brasil. En el trimestre, la plantilla final ha aumentado ligeramente un +0,3% (160 empleados más) por el incremento registrado en España.

Por su parte, la plantilla media en el 1S24 aumentó un +1% vs 1S23.

Plantilla final	1S24	%	1S23	%	Variación (%)
España	33.208	58%	31.166	55%	7%
América	18.636	32%	20.001	35%	(7%)
Europa	3.724	6%	3.581	6%	4%
Asia, Oriente Medio & África	2.052	4%	2.101	4%	(2%)
<b>Total</b>	<b>57.620</b>	<b>100%</b>	<b>56.849</b>	<b>100%</b>	<b>1%</b>

Plantilla media	1S24	%	1S23	%	Variación (%)
España	32.792	57%	30.635	54%	7%
América	18.926	33%	20.397	36%	(7%)
Europa	3.745	7%	3.582	6%	5%
Asia, Oriente Medio & África	2.092	4%	2.114	4%	(1%)
<b>Total</b>	<b>57.555</b>	<b>100%</b>	<b>56.727</b>	<b>100%</b>	<b>1%</b>

## Otros acontecimientos 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 su 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 duodecimos 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.

El 21 de mayo de 2024, Indra informó que el accionista significativo Advanced Engineering and Manufacturing S.L (“Escribano”) había notificado, con fecha 30 de abril de 2024, su voluntad de ejercer el derecho de representación proporcional y nombrar un consejero dominical en Indra en caso de que se produjera una vacante en el Consejo de Administración, habida cuenta de su participación en el capital social (8% del capital), proponiendo el nombramiento de D. Javier Escribano Ruiz como consejero dominical.

Previo a la convocatoria de la Junta General Ordinaria de accionistas de 2024, la consejera independiente D<sup>a</sup> Elena García Armada comunicó al Consejo su voluntad de cesar como consejera y miembro de la Comisión de Sostenibilidad de la Sociedad, para facilitar con ello la reorganización del Consejo de Administración y contribuir a fortalecer la política de Acción Social de Indra y su impacto y compromiso en ámbitos sociales desde el asesoramiento en materia de innovación y tecnología como herramientas para el desarrollo de una sociedad más integradora.

El Consejo de Administración acordó, por unanimidad, en la reunión celebrada el 21 de mayo, aceptar la renuncia voluntaria presentada por D<sup>a</sup>. Elena García Armada a su cargo de Consejera de Indra, con efectos del 27 de junio (fecha de celebración de la Junta General Ordinaria de accionistas), agradeciendo asimismo la dedicación, el compromiso y la excelente labor realizada en el ejercicio del cargo, así como su disponibilidad para facilitar la reorganización del Consejo.

El Consejo de Administración, ante la vacante que se generaría con la dimisión de la Sra. García y atendiendo a la voluntad manifestada por Escribano de ejercer su derecho de representación proporcional, acordó por unanimidad, previo informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, atender la solicitud del referido accionista y proponer en la Junta General Ordinaria de accionistas de 2024 el nombramiento del Sr. Escribano Ruiz como consejero dominical en representación del accionista Escribano.

Sin perjuicio de lo anterior, la nueva composición del Consejo que resultaría tras la Junta General tiene un carácter coyuntural, que responde a la necesidad de dar acceso al órgano de administración a los accionistas significativos que tengan derecho a ello, y asimismo transitorio, dado que deberá ir adaptándose y restableciendo los equilibrios necesarios según se avance en la implementación del Plan Estratégico. En este sentido, Indra confirma su compromiso con el buen gobierno corporativo y velará por contar con un Consejo cuya composición y estructura cumpla con las recomendaciones y principios del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas.

El 22 de mayo de 2024 se publicó la convocatoria de la Junta General Ordinaria de Accionistas de 2024.

El 27 de junio de 2024, se celebró en segunda convocatoria la Junta General Ordinaria de accionistas con un quórum de asistencia del 82,03% del capital social, en la que se adoptaron por amplia mayoría de votos a favor las propuestas de acuerdo que figuraban en el Orden del Día.

Entre los acuerdos aprobados por la Junta General Ordinaria de Accionistas de Indra se encontraba, dentro del punto tercero del Orden del Día, el pago de un dividendo fijo con cargo a los beneficios del ejercicio 2023 de veinticinco céntimos de euro (0,25€) brutos por acción, que fue hecho efectivo el 11 de julio.

## Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 4 de julio Indra anunció que ingresará un dividendo de 59,6 millones de euros por la participación del 9,5% que ostenta en el capital de ITP Aero, tras la aprobación por parte del consejo de administración de ésta última del pago de un dividendo extraordinario de 629 millones, propuesto por Bain Capital.

El 22 de julio Indra comunicó el nombramiento de D. Miguel Forteza como nuevo Director Financiero (CFO) y miembro del Comité de Dirección, quien se incorporará a la Compañía el próximo 2 de septiembre de 2024.

## Cuenta de resultados consolidada

	1S24 M€	1S23 M€	Variación M€ %		2T24 M€	2T23 M€	Variación M€ %	
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.304,0</b>	<b>2.011,8</b>	<b>292,2</b>	<b>14,5</b>	<b>1.186,2</b>	<b>1.095,3</b>	<b>90,9</b>	<b>8,3</b>
Otros ingresos	34,9	33,0	1,9	5,9	15,7	17,8	(2,1)	(11,7)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(778,4)	(628,3)	(150,1)	23,9	(405,4)	(396,3)	(9,1)	2,3
Gastos de personal	(1.330,6)	(1.227,1)	(103,5)	8,4	(683,2)	(619,1)	(64,1)	10,4
Otros resultados	0,0	(0,9)	0,9	NA	0,0	(0,8)	0,8	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>229,9</b>	<b>188,5</b>	<b>41,4</b>	<b>22,0</b>	<b>113,4</b>	<b>96,9</b>	<b>16,5</b>	<b>17,0</b>
Amortizaciones	(50,8)	(49,8)	(1,0)	2,0	(24,3)	(23,2)	(1,1)	4,7
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>179,1</b>	<b>138,7</b>	<b>40,4</b>	<b>29,1</b>	<b>89,1</b>	<b>73,7</b>	<b>15,4</b>	<b>20,8</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>7,8%</b>	<b>6,9%</b>	<b>0,9 pp</b>	<b>NA</b>	<b>7,5%</b>	<b>6,7%</b>	<b>0,8 pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(16,9)</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>101,0</b>	<b>(10,7)</b>	<b>(4,5)</b>	<b>(6,2)</b>	<b>137,4</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(3,0)	(2,2)	(0,8)	NA	(3,9)	(2,8)	(1,1)	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>159,2</b>	<b>128,1</b>	<b>31,1</b>	<b>24,2</b>	<b>74,5</b>	<b>66,4</b>	<b>8,1</b>	<b>12,2</b>
Impuesto de sociedades	(43,6)	(37,1)	(6,5)	17,7	(20,7)	(19,6)	(1,1)	5,5
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>115,6</b>	<b>91,1</b>	<b>24,5</b>	<b>26,9</b>	<b>53,8</b>	<b>46,7</b>	<b>7,1</b>	<b>15,1</b>
Resultado atribuible a socios externos	(1,2)	(1,3)	0,1	NA	(0,6)	(0,7)	0,1	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>114,4</b>	<b>89,7</b>	<b>24,7</b>	<b>27,4</b>	<b>53,2</b>	<b>46,1</b>	<b>7,1</b>	<b>15,4</b>

<b>Beneficio por acción</b> (acorde con normas NIIF)	1S24	1S23	Variación (%)
BPA básico (€)	0,65	0,51	28,3
BPA diluido (€)	0,65	0,47	38,9

	1S24	1S23
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	1.636.119	402.056
Total Acciones ponderadas consideradas	175.018.283	176.252.346
Total Acciones diluidas consideradas	175.018.283	193.235.563
Autocartera al cierre del periodo	249.768	270.026

### 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 +15% en el 1S24 y un +8% en el 2T24.
- Otros Ingresos se situaron en 35 M€ en el 1S24 vs 33 M€ en el 1S23, principalmente por mayor nivel de subvenciones y trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +24% en el 1S24 vs 1S23, principalmente por mayor subcontratación y mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.). Sin embargo, en el 2T24 esta partida únicamente aumentó un +2%.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +8% en el 1S24 vs 1S23, incremento que se explica principalmente por la inflación salarial y el aumento de la plantilla media en España y el descenso en América. En el 2T24, los costes de personal aumentaron un +10%.
- El EBITDA reportado en el 1S24 se situó en 230 M€ vs 189 M€ en el 1S23, lo que supuso un crecimiento del +22%.
- Las Amortizaciones se situaron en 51 M€ en el 1S24, nivel similar al 1S23 (50 M€).
- El EBIT reportado se situó en 179 M€ en el 1S24 vs 139 M€ en el 1S23, aumentando un +29%.
- El Resultado Financiero en el 1S24 aumentó hasta 17 M€ vs 8 M€ en el 1S23, principalmente por el incremento del coste medio bruto de la deuda derivado de los mayores intereses por el aumento del Euribor, y por una menor posición de caja que conlleva una reducción en la remuneración, así como por el impacto contable (sin efecto en caja) de la Hiperinflación de Argentina. El coste medio bruto de la deuda ascendió hasta el 4,3% en el 1S24 vs 2,8% en el 1S23.
- El gasto por impuesto ascendió a 44 M€ en el 1S24 vs 37 M€ en el 1S23, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva fue del 27% en el 1S24 vs 29% en el 1S23.
- El Resultado Neto en el 1S24 ascendió a 114 M€ vs 90 M€ en el 1S23, lo que supuso un crecimiento del +27%.

## Balance consolidado

	1S24 M€	2023 M€	Variación M€
Inmovilizado material	112,5	99,1	13,4
Inversiones inmobiliarias	10,6	11,7	(1,1)
Activos por derechos de uso	123,3	119,0	4,3
Fondo de Comercio	1.020,7	996,4	24,3
Otros activos intangibles	260,9	263,8	(2,9)
Participadas y otros inmovilizados financieros	447,6	520,4	(72,8)
Activos por impuestos diferidos	90,8	118,1	(27,3)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>2.066,4</b>	<b>2.128,6</b>	<b>(62,2)</b>
Activos mantenidos para la venta	0,1	0,1	0,0
Activo circulante operativo	1.862,9	1.762,1	100,8
Otros activos corrientes	371,7	236,0	135,7
Efectivo y equivalentes	488,5	595,7	(107,2)
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.723,2</b>	<b>2.594,0</b>	<b>129,2</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.789,6</b>	<b>4.722,6</b>	<b>67,0</b>
Capital y Reservas	1.152,6	1.150,5	2,1
Acciones propias	(5,1)	(33,0)	27,9
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>1.147,5</b>	<b>1.117,5</b>	<b>30,0</b>
Socios externos	16,7	18,5	(1,8)
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.164,2</b>	<b>1.136,0</b>	<b>28,2</b>
Provisiones para riesgos y gastos	76,6	71,9	4,7
Deuda financiera a largo plazo	348,6	479,1	(130,5)
Otros pasivos financieros no corrientes	590,2	696,4	(106,2)
Subvenciones	47,3	43,4	3,9
Otros pasivos no corrientes	1,0	1,3	(0,3)
Pasivos por impuestos diferidos	4,7	4,1	0,6
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.068,5</b>	<b>1.296,2</b>	<b>(227,7)</b>
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	233,1	223,5	9,6
Otros pasivos financieros corrientes	194,6	113,9	80,7
Pasivo Circulante Operativo	1.632,7	1.479,6	153,1
Otros pasivos corrientes	496,4	473,4	23,0
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>2.556,9</b>	<b>2.290,4</b>	<b>266,5</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.789,6</b>	<b>4.722,6</b>	<b>67,0</b>
Deuda financiera a corto plazo	233,1	223,5	9,6
Deuda financiera a largo plazo	348,6	479,1	(130,5)
Deuda financiera bruta	581,8	702,6	(120,8)
Efectivo y equivalentes	(488,5)	(595,7)	107,2
<b>Deuda neta</b>	<b>93,3</b>	<b>106,8</b>	<b>(13,5)</b>

Cifras no auditadas

## Flujos de tesorería consolidado

	1S24	1S23	Variación	2T24	2T23	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>159,2</b>	<b>128,1</b>	<b>31,1</b>	<b>74,5</b>	<b>66,4</b>	<b>8,1</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	50,8	49,8	1,0	24,3	23,2	1,1
- Subvenciones, provisiones y otros	(5,0)	(5,7)	0,7	4,0	4,6	(0,6)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	3,0	2,2	0,8	3,9	2,8	1,1
- Resultados financieros	16,9	8,4	8,5	10,7	4,5	6,2
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>224,9</b>	<b>182,8</b>	<b>42,1</b>	<b>117,4</b>	<b>101,5</b>	<b>15,9</b>
Variación en deudores comerciales y otros	(96,3)	(82,3)	(14,0)	(96,8)	(132,3)	35,5
Variación en existencias	(133,7)	(116,1)	(17,6)	(62,6)	(7,5)	(55,1)
Variación en acreedores comerciales y otros	160,4	129,6	30,8	104,6	105,5	(0,9)
<b>Variación de Capital Circulante</b>	<b>(69,5)</b>	<b>(68,8)</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(54,8)</b>	<b>(34,3)</b>	<b>(20,5)</b>
Inversión Material, neto	(9,5)	(7,5)	(2,0)	(4,6)	(4,1)	(0,5)
Inversión Inmaterial, neto	(5,8)	4,9	(10,7)	(9,9)	1,1	(11,0)
<b>Capex</b>	<b>(15,3)</b>	<b>(2,6)</b>	<b>(12,7)</b>	<b>(14,5)</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(11,6)</b>
<b>Resultados financieros pagados</b>	<b>(13,7)</b>	<b>(7,0)</b>	<b>(6,7)</b>	<b>(9,5)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>(2,9)</b>
<b>Variación de otros pasivos financieros</b>	<b>(16,4)</b>	<b>(15,9)</b>	<b>(0,5)</b>	<b>(7,9)</b>	<b>(7,8)</b>	<b>(0,1)</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(41,1)</b>	<b>(34,2)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>(29,6)</b>	<b>(22,3)</b>	<b>(7,3)</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>68,9</b>	<b>54,4</b>	<b>14,5</b>	<b>1,0</b>	<b>27,6</b>	<b>(26,6)</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(18,5)	(55,8)	37,3	(6,1)	(48,0)	41,9
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,2)	(0,7)	0,5	(0,2)	(0,7)	0,5
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(20,0)	(0,1)	(19,9)	(1,0)	(0,2)	(0,8)
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>30,3</b>	<b>(2,2)</b>	<b>32,5</b>	<b>(6,2)</b>	<b>(21,3)</b>	<b>15,1</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>106,8</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(30,3)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	16,7					
<b>Deuda neta final</b>	<b>93,3</b>					
<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>(595,7)</b>	<b>(933,0)</b>	<b>337,3</b>			
Variación de la tasa de cambio	7,5	(2,0)	9,5			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	130,0	3,1	126,9			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(30,3)	2,2	(32,5)			
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>(488,5)</b>	<b>(929,8)</b>	<b>441,3</b>			
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>581,8</b>	<b>976,8</b>	<b>(395,0)</b>			
<b>Deuda neta final</b>	<b>93,3</b>	<b>47,0</b>	<b>46,3</b>			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 225 M€ vs 183 M€ en el 1S23, mejora derivada principalmente de la mayor rentabilidad operativa.
- La variación de capital circulante en el estado de flujos de caja se situó en -69 M€ tanto en el 1S24 como en el 1S23. En la partida de Variación en acreedores comerciales y otros se incluye el pago realizado en el 2T24 de -41 M€ del IRPF correspondiente a la entrega de acciones del sistema de retribución de medio plazo del periodo 2021-2023.
- El Capital Circulante de C/P y L/P en el Balance fue de 43 M€ en junio de 2024, equivalente a 3 días de ventas (DoS), disminuyendo respecto a junio de 2023 (110 M€, equivalente a 10 DoS). Esta mejora se explica principalmente por la mejor evolución de la partida de Clientes (6 DoS) y de Acreedores (5 DoS), pese al empeoramiento de Existencias (5 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	1S24	1S23	Variación
Existencias	689	585	104
Clientes	1.174	1.275	(101)
<b>Activo Circulante operativo</b>	<b>1.863</b>	<b>1.859</b>	<b>4</b>
Existencias L/P	108	63	45
Clientes L/P	15	2	13
<b>Total Activo operativo</b>	<b>1.986</b>	<b>1.924</b>	<b>62</b>
Anticipos de Clientes	787	792	(5)
Acreedores	846	688	158
<b>Pasivo Circulante operativo</b>	<b>1.633</b>	<b>1.480</b>	<b>153</b>
Anticipos de Clientes L/P	310	334	(24)
<b>Total Pasivo operativo</b>	<b>1.943</b>	<b>1.814</b>	<b>129</b>
<b>Total Capital Circulante C/P y L/P</b>	<b>43</b>	<b>110</b>	<b>(67)</b>

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	1S24	1S23	Variación
Existencias	63	58	5
Clientes	7	14	(6)
Acreedores	(67)	(62)	(5)
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>10</b>	<b>(7)</b>

- 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 32 M€ en el 1S24 vs 26 M€ en el 1S23. Esta diferencia se explica por un mayor pago por la inversión material (10 M€ en el 1S24 vs 8 M€ en el 1S23) e inmaterial (22 M€ en el 1S24 vs 19 M€ en el 1S23). El cobro por subvenciones fue de 17 M€ en el 1S24 vs 23 M€ en el 1S23, dando lugar a una inversión de Capex neto (después del cobro de subvenciones) de 15 M€ en el 1S24 vs 3 M€ en el 1S23.
- El pago por Resultado Financiero fue de 14 M€ en el 1S24 vs 7 M€ en el 1S23, resultado de los mayores pagos de intereses de préstamos por incremento del Euribor y menor posición de caja.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 41 M€ en el 1S24 vs 34 M€ en el 1S23.
- El Flujo de Caja Libre en el 1S24 se situó en 68 M€ vs 54 M€ en el 1S23. En el 2T24, la generación de caja fue de 1 M€ (incluye el pago de -41 M€ del IRPF correspondiente a la entrega de acciones del sistema de retribución de medio plazo del periodo 2021-2023) vs 28 M€ en el 2T23.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas, ascendió a 18 M€ (principalmente incluye los pagos de GTA y Totalnet) en el 1S24 vs 56 M€ (de los cuales 45 M€ correspondieron a la adquisición de la división de Selex de ATM en EEUU) en el 1S23.
- Variación de acciones propias supuso una salida de caja de 20 M€ en el 1S24 vs 0 M€ en el 1S23, debido principalmente 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 93 M€ en junio de 2024 vs 47 M€ en junio 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 de la 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 el mismo periodo.

**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](mailto:indraprensa@indracompany.com)

### Relación con Inversores

Ezequiel Nieto

Tlf: +34.91.480.98.04

[enietob@indra.es](mailto:enietob@indra.es)

Rubén Gómez

Tlf: +34.91.480.57.66

[rgomezm@indra.es](mailto:rgomezm@indra.es)

Fernando Ortega

Tlf: +34.91.480.98.00

[fortegag@indra.es](mailto:fortegag@indra.es)

## Acerca de Indra

Indra ([www.indracompany.com](http://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.