

# Resultados de los primeros nueve meses de 2024

## INDRA CRECE EN VENTAS Y EBIT A RITMO DE DOBLE DÍGITO Y MEJORA LA RENTABILIDAD DURANTE LOS PRIMEROS NUEVE MESES DEL AÑO

- El resultado neto asciende a 184 M€ y crece un 26% vs los 9M23
- Los ingresos aumentan un 13% en los 9M24 vs 9M23, con crecimientos interanuales de doble dígito en Defensa, ATM y Movilidad. Los ingresos del 3T24 crecen un 9%
- Por su parte, el EBITDA y EBIT aumentan interanualmente un 21% y un 27% y en el 3T24 vs 3T23 un 20% y un 25%, respectivamente
- Los resultados constatan nuevamente una mejora de la rentabilidad, tanto en el margen EBITDA (10,9% en el 9M24 vs 10,1% en el 9M23) como en el margen EBIT (8,5% en el 9M24 vs 7,6% en el 9M23)
- La cartera se sitúa por encima de los 7.000 M€ a cierre de septiembre 2024
- Se confirman los objetivos financieros del 2024 (ingresos, EBIT y FCF), que ya fueron incrementados el pasado mes de julio
- La deuda neta se reduce hasta los 70 M€ en septiembre 2024 frente a 233 M€ en septiembre 2023. En el 3T24 se ha recibido un dividendo por la participación en ITP de 60 M€
- En el 3T24 se han anunciado las adquisiciones de Deimos en el negocio de Espacio, y de MQA, en el negocio de soluciones SAP de Minsait
- Indra adquiere la mayoría de TESS DEFENSE, y ésta pasa a ser la referencia española en programas de defensa terrestre
- La implementación del Plan Estratégico “Leading The Future” avanza según lo previsto

Madrid, 30 de octubre de 2024.

Marc Murtra, presidente de Indra, afirma que ***“La mejora continua en operaciones y gestión están dando frutos que son visibles en nuestros resultados, que son buenos y confirman que estamos acometiendo la ejecución de nuestra estrategia. Adquisiciones como las de Deimos y MQA refuerzan nuestras capacidades en sectores clave, como aeroespacial y tecnología, y son coherentes con nuestra estrategia. Tenemos un objetivo claro y seguimos avanzando hacia él.”***

José Vicente de los Mozos, consejero delegado de Indra, ha declarado que ***“Seguimos trabajando en la implementación de nuestro Plan Estratégico ‘Leading the Future’. En términos de resultados, constatamos que estamos en proceso de mejora continua fruto de las acciones implementadas gracias al esfuerzo y compromiso de todos los empleados de Indra”.***

## Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	9M24 (M€)	9M23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.	3T24 (M€)	3T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.
Cartera de pedidos	7.049	6.974	1,1 / 2,1	7.049	6.974	1,1 / 2,1
Contratación neta	3.702	3.448	7,4 / 9,0	1.021	936	9,2 / 12,7
Ingresos	3.400	3.016	12,7 / 14,1	1.096	1.004	9,2 / 11,7
EBITDA	369	305	21,2	140	116	20,0
Margen EBITDA %	10,9%	10,1%	0,8 pp	12,7%	11,6%	1,1 pp
Margen Operativo	333	269	23,9	124	102	21,0
Margen Operativo %	9,8%	8,9%	0,9 pp	11,3%	10,2%	1,1 pp
EBIT	291	228	27,4	111	89	24,7
Margen EBIT %	8,5%	7,6%	0,9 pp	10,2%	8,9%	1,3 pp
Resultado Neto	184	146	26,2	70	56	24,2
BPA básico (€)	1,05	0,83	26,8	N/A	N/A	N/A
Flujo de Caja Libre	94	117	(19,8)	25	63	(60,0)
Deuda neta	70	233	(69,9)	70	233	(69,9)

Las adquisiciones han aportado 109 M€ en las ventas de los 9M24 vs 14 M€ en el 9M23. 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 39 M€ en el 3T24 vs 10 M€ en el 3T23.

**La cartera en el 9M24** alcanzó los 7.049 M€, aumentando un +1% vs 9M23, impulsada por Minsait y ATM. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,49x vs 1,67x en el mismo periodo del año anterior.

**La contratación neta en el 9M24** aumentó un +7%, con crecimiento en todas las divisiones, destacando el fuerte crecimiento en ATM, principalmente por los contratos de Canadá y Colombia firmados en el primer trimestre de 2024. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 1,09x vs 1,14x en el mismo periodo del año anterior.

**Los ingresos en el 9M24** crecieron un +13%, con todas las divisiones presentando fuerte aumento (ATM +35%; Defensa +25%; Movilidad +16% y Minsait +7%). **En el 3T24**, los ingresos también subieron en todas las divisiones (ATM +39%; Movilidad +24%; Defensa: +16% y Minsait +2%).

**El tipo de cambio** restó -41 M€ a los ingresos en el 9M24 (-1,4pp), principalmente por la depreciación de las divisas en Argentina y Chile. **En el 3T24**, el tipo de cambio restó -25 M€ (-2,5pp), principalmente por la depreciación del peso argentino, del peso brasileño y del peso mexicano.

**Los ingresos orgánicos en el 9M24** (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) crecieron un +11%, con crecimientos en todas las divisiones: Defensa +23%; ATM +23%; Movilidad +17% y Minsait +6%. **En el 3T24**, los ingresos orgánicos aumentaron un +9% (ATM +33%, Movilidad +26%; Defensa +14%, Minsait +3%).

**El margen EBITDA en el 9M24** se situó en el 10,9% vs 10,1% en el 9M23, con un crecimiento en términos absolutos del +21%. Esta mejora se explica principalmente por el mayor crecimiento de ingresos registrado en las divisiones con mayor rentabilidad operativa, Defensa y ATM, así como por la propia mejora de la rentabilidad en Movilidad, Defensa y Minsait. **En el 3T24**, el margen mejoró hasta el 12,7% vs 11,6% en el 3T23 y presentó un crecimiento del +20% en términos absolutos.

**El margen Operativo en el 9M24** fue del 9,8% vs 8,9% en el 9M23, con un crecimiento en términos absolutos del +24%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 9M24 ascendieron a -43 M€ vs -41 M€ en el 9M23, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla de -23 M€ vs -16 M€, impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles de -11 M€ vs -12 M€ y provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo de -9 M€ vs -13 M€. **En el 3T24**, el margen operativo alcanzó el 11,3% vs 10,2% en el 3T23 y otros ingresos y gastos operativos se situaron en -12 M€ vs -13 M€ en el 3T23.

**El margen EBIT en el 9M24** se situó en el 8,5% vs 7,6% en el 9M23, presentando un crecimiento en términos absolutos del +27%. **En el 3T24**, el margen mejoró hasta el 10,2% vs 8,9%, creciendo un +25% en términos absolutos.

**El Resultado Neto en el 9M24** ascendió a 184 M€ vs 146 M€ en el 9M23, lo que supuso un crecimiento del +26%. **En el 3T24**, el resultado neto creció un +24%.

**El Flujo de Caja Libre en el 9M24** se redujo a 94M€ vs 117 M€ en el 9M23, debido al pago de -41 M€ del IRPF correspondiente a la entrega de acciones del sistema de retribución de medio plazo del periodo 2021-2023 en el 2T24. **En el 3T24** el FCF fue de 25 M€ vs 63 M€ en el 3T23, por los mayores cobros de cliente de dicho periodo del año anterior.

**La Deuda Neta** se situó en 70 M€ en septiembre de 2024 vs 107 M€ en diciembre de 2023 y vs 233 M€ en septiembre de 2023. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en 0,1x en septiembre de 2024 vs 0,3x en diciembre de 2023 vs 0,6x en septiembre de 2023.



## Objetivos 2024

Se confirman los objetivos financieros del 2024, que ya fueron incrementados el pasado mes de julio

- **Ingresos en moneda local:** mayores de 4.800 M€.
- **EBIT reportado:** mayor de 415 M€.
- **Flujo de Caja Libre reportado:** superior a 260 M€.

## Análisis por Unidades de Negocio

### Defensa

Defensa	9M24 (M€)	9M23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T24 (M€)	3T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.975	3.045	(2,3) / (2,8)	2.975	3.045	(2,3) / (2,8)
Contratación	692	631	9,7 / 9,8	199	165	20,5 / 20,6
Ingresos	673	537	25,2 / 25,2	226	196	15,6 / 15,7
EBITDA	136	108	26,1	57	45	28,3
Margen EBITDA %	20,2%	20,1%	0,1 pp	25,4%	22,9%	2,5 pp
Margen Operativo	125	98	26,5	52	41	29,0
Margen Operativo %	18,5%	18,3%	0,2 pp	23,2%	20,8%	2,4 pp
EBIT	121	94	28,4	51	40	29,1
Margen EBIT %	17,9%	17,5%	0,4 pp	22,6%	20,3%	2,3 pp
Book-to-Bill	1,03	1,17	(12,3)	0,88	0,84	4,2
Cart./Ventas 12m	3,12	3,89	(19,7)			

- La contratación en el 9M24 creció un +10%, principalmente por el negocio de Sistemas Integrados (contrato de radares en Polonia) y Simulación, y pese a los descensos registrados tanto en el proyecto FCAS como Eurofighter.

- Las ventas en el 9M24 crecieron un +25%, con aumentos de doble dígito tanto en España como en Europa. Este crecimiento vino impulsado en su mayoría por la contribución del proyecto FCAS (188 M€ en el 9M24 vs 101 M€ en el 9M23), Sistemas Integrados (España, Omán y Ruanda) y Simulación (contribución inorgánica de GTA). Excluyendo FCAS, las ventas de Defensa habrían crecido un +11% en el 9M24. En el 3T24, las ventas crecieron un +16% impulsadas por el área de Sistemas Integrados y el Eurofighter, y a pesar de la ligera menor contribución trimestral del proyecto FCAS (51 M€ en el 3T24 vs 52 M€ en el 3T23).
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +23% en el 9M24 y un +14% en el 3T24.
- Por geografías, la actividad en el 9M24 se concentró en España (c. 45% de las ventas) y Europa (45% de las ventas).
- Las ventas de Espacio en el 9M24 ascendieron a 36 M€ (5% de las ventas de la división de Defensa) y presentaron un crecimiento interanual del +10%.
- El margen EBITDA en el 9M24 fue del 20,2% vs 20,1% en el 9M23. En el 3T24, el margen fue del 25,4% vs 22,9% en 3T23, mejora que se explica por la mayor contribución del Eurofighter.
- El margen EBIT en el 9M24 se situó en el 17,9% vs 17,5% en el 9M23. En el 3T24, el margen fue del 22,6% vs 20,3% en 3T23.

## Tráfico Aéreo

Tráfico Aéreo	9M24 (M€)	9M23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T24 (M€)	3T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	840	769	9,2 / 10,1	840	769	9,2 / 10,1
Contratación	415	272	52,2 / 52,1	126	89	42,0 / 44,9
Ingresos	312	232	34,8 / 35,1	106	76	38,9 / 38,3
EBITDA	50	42	19,4	17	17	3,7
Margen EBITDA %	15,9%	17,9%	(2,0) pp	16,6%	22,2%	(5,6) pp
Margen Operativo	39	33	17,8	14	13	6,7
Margen Operativo %	12,5%	14,4%	(1,9) pp	13,4%	17,5%	(4,1) pp
EBIT	38	32	20,6	14	13	6,8
Margen EBIT %	12,3%	13,7%	(1,4) pp	13,1%	17,0%	(3,9) pp
Book-to-Bill	1,33	1,18	12,9	1,19	1,17	2,2
Cart./Ventas 12m	1,90	2,27	(16,3)			

- La contratación en el 9M24 creció un +52% debido principalmente a los contratos ya firmados en Canadá y Colombia en el primer trimestre del ejercicio 2024, y al contrato de Vietnam del 3T24.
- Las ventas en el 9M24 crecieron un +35%, con todas las geografías presentando crecimiento. Sobresalen a este respecto los proyectos en Colombia, Bélgica, Emiratos Árabes y Azerbaiyán, 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 3T24 crecieron un +39% impulsadas por los proyectos en Colombia, Emiratos Árabes, Alemania y la contribución inorgánica de Park Air.
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +23% en el 9M24 y un +33% en el 3T24.
- Por geografías, la actividad en el 9M24 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 9M24 fue del 15,9% vs 17,9% en el 9M23, nivel inferior por la menor rentabilidad que han aportado las compañías adquiridas. En el 3T24, el margen fue del 16,6% vs 22,2% en 3T23.
- El margen EBIT en el 9M24 se situó en el 12,3% vs 13,7% en el 9M23. En el 3T24, el margen fue del 13,1% vs 17,0% en 3T23.

## Movilidad

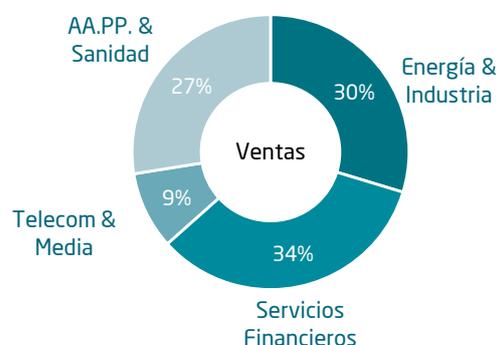
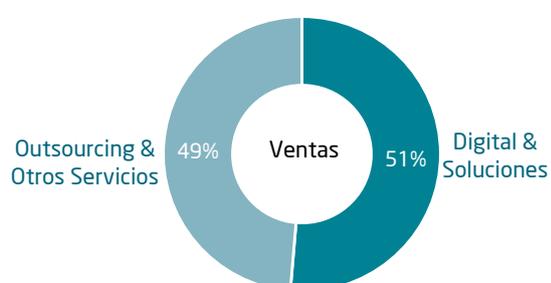
Movilidad	9M24 (M€)	9M23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T24 (M€)	3T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	921	943	(2,3) / (2,5)	921	943	(2,3) / (2,5)
Contratación	265	230	15,0 / 15,3	112	63	77,3 / 78,4
Ingresos	256	220	16,4 / 17,2	84	68	23,7 / 26,1
EBITDA	16	(1)	N/A	7	1	1165,8
Margen EBITDA %	6,4%	(0,7%)	7,1 pp	8,2%	0,8%	7,4 pp
Margen Operativo	14	(4)	N/A	5	(1)	N/A
Margen Operativo %	5,3%	(1,6%)	6,9 pp	6,3%	(0,8%)	7,1 pp
EBIT	11	(6)	N/A	5	(1)	N/A
Margen EBIT %	4,4%	(2,8%)	7,2 pp	5,7%	(1,8%)	7,5 pp
Book-to-Bill	1,03	1,05	(1,3)	1,34	0,93	43,4
Cart./Ventas 12m	2,29	2,87	(20,2)			

- La contratación en el 9M24 creció un +15% impulsada por los contratos de ticketing en Irlanda y Arabia Saudí. Por geografías, destacaron los crecimientos registrados en Europa y AMEA, en contraposición a los descensos registrados en España y América.
- Las ventas en el 9M24 aumentaron un +16% destacando el crecimiento de América y Europa. Las principales contribuciones al crecimiento vinieron de 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 por último Arabia Saudí (ticketing). En el 3T24, las ventas crecieron un +24% por los mencionados proyectos en México y Perú, y varios proyectos en España.
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +17% en el 9M24 y un +26% en el 3T24.
- Por geografías, la actividad en el 9M24 se concentró en España (c. 35% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y AMEA (25% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 9M24 fue del 6,4% vs -0,7% en el 9M23, por el menor peso de los proyectos problemáticos en la división y por el mayor foco en la mejora de la rentabilidad. En el 3T24, el margen fue del 8,2% vs 0,8% en el 3T23.
- El margen EBIT en el 9M24 se situó en el 4,4% vs -2,8% en el 9M23. En el 3T24, el margen fue del 5,7% vs -1,8% en el 3T23.

## Minsait

Minsait	9M24 (M€)	9M23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T24 (M€)	3T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.313	2.218	4,3 / 7,9	2.313	2.218	4,3 / 7,9
Contratación	2.331	2.315	0,7 / 3,1	585	619	(5,5) / (0,7)
Ingresos	2.159	2.027	6,5 / 8,4	680	664	2,4 / 6,0
EBITDA	168	157	6,8	58	54	6,6
Margen EBITDA %	7,8%	7,7%	0,1 pp	8,5%	8,2%	0,3 pp
Margen Operativo	156	141	10,8	52	49	6,0
Margen Operativo %	7,2%	7,0%	0,2 pp	7,6%	7,4%	0,2 pp
EBIT	120	108	10,9	42	38	9,5
Margen EBIT %	5,6%	5,4%	0,2 pp	6,1%	5,7%	0,4 pp
Book-to-Bill	1,08	1,14	(5,4)	0,86	0,93	(7,7)
Cart./Ventas 12m	0,79	0,81	(3,1)			

- La contratación en el 9M24 aumentó un +1%, destacando principalmente el crecimiento registrado por Servicios Financieros del +8%.
- Las ventas en el 9M24 crecieron un +7% impulsadas por el buen comportamiento en AAPP & Sanidad (+14%; por la positiva actividad con la Administración Pública en España y por los proyectos de Elecciones en El Salvador e Iraq), Energía & Industria (+5%) y Servicios Financieros (+5%). En sentido contrario, los ingresos en Telecom & Media descendieron (-5%). En el 3T24, las ventas crecieron un +2%, con crecimientos en todos los verticales (AAPP & Sanidad +5%; Servicios Financieros +3%; Energía & Industria +3%) salvo en Telecom & Media (-7%).
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +6% en el 9M24 y un +3% en el 3T24.
- Por geografías, la actividad en el 9M24 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 25%).
- El margen Operativo en el 9M24 fue del 7,2% vs 7,0% en el 9M23, gracias al mayor apalancamiento operativo por el crecimiento constante de las ventas, la mejora del mix de ingresos hacia Digital y Soluciones, y el continuo foco en la eficiencia en costes. En el 3T24, el margen fue del 7,6% vs 7,4% en el 3T23.
- El margen EBIT en el 9M24 mejoró hasta el 5,6% vs 5,4% en el 9M23. En el 3T24, el margen fue del 6,1% vs 5,7% en el 3T23.



## Ingresos de Minsait por horizontales

Ingresos Minsait	9M24 (M€)	9M23 (M€)	Variación (%) Reportado	3T24 (M€)	3T23 (M€)	Variación (%) Reportado
Digital & Soluciones	1.116	1.002	11,4	369	343	7,7
Outsourcing & Otros Servicios	1.058	1.034	2,3	320	325	(1,6)
Eliminaciones	(14)	(9)	N/A	(9)	(4)	N/A
Total	2.159	2.027	6,5	680	664	2,4

Por negocios horizontales, las ventas de Digital & Soluciones (51% de las ventas de Minsait) crecieron un +11% y las de Outsourcing & Otros Servicios (49% de las ventas de Minsait) un +2%. 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 3T24, las ventas en Digital & Soluciones crecieron un +8% y descendieron ligeramente -2% en Outsourcing & Otros Servicios.

## Minsait por divisiones

Contratación Minsait	9M24 (M€)	9M23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T24 (M€)	3T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	707	710	(0,3) / 2,5	183	169	7,9 / 12,8
Servicios Financieros	731	675	8,4 / 10,9	167	202	(17,5) / (9,0)
Telecom & Media	266	269	(1,1) / 1,6	75	84	(10,8) / (8,3)
AA.PP. & Sanidad	626	661	(5,3) / (3,8)	161	164	(1,9) / (0,3)
Total	2.331	2.315	0,7 / 3,1	585	619	(5,5) / (0,7)

Ingresos Minsait	9M24 (M€)	9M23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T24 (M€)	3T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	641	608	5,4 / 8,0	204	198	2,9 / 7,1
Servicios Financieros	727	690	5,4 / 7,0	229	222	3,0 / 6,9
Telecom & Media	196	206	(4,8) / (2,1)	62	67	(7,3) / (2,1)
AA.PP. & Sanidad	594	523	13,7 / 14,8	186	177	4,7 / 6,6
Total	2.159	2.027	6,5 / 8,4	680	664	2,4 / 6,0

## Energía & Industria

- La contratación en el 9M24 experimentó una muy ligera caída a pesar del mejor comportamiento en el 3T24 en España e Italia. Por su parte, el segmento de Energía descendió un -6% en el 9M24, por Brasil (difícil comparable con respecto al 9M23 donde tuvo lugar la contratación de un proyecto relevante) y por Portugal, mientras que el segmento de Industria presentó un crecimiento del +10% en el periodo.
- Las ventas en el 9M24 aumentaron un +5%, con un sólido crecimiento tanto en el segmento de Energía como de Industria. Destacó la positiva evolución de las grandes cuentas en los sectores de Oil&Gas, Utilities y Retail. Por regiones, sobresalieron los crecimientos de doble dígito de AMEA y España. En el 3T24, las ventas aumentaron un +3% con un mayor crecimiento de Industria frente a Energía.
- Energía representó aproximadamente el 60% de las ventas del vertical en el 9M24 frente al 40% de Industria.
- Por geografías, la actividad en el 9M24 se concentró en España (50% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).

## Servicios Financieros

- La contratación en el 9M24 aumentó un +8%, impulsada por el buen comportamiento registrado en España, tanto en grandes cuentas globales como en entidades financieras locales, y en América (República Dominicana en el negocio de Medios de Pago, Argentina, Colombia y Perú).

- Las ventas en el 9M24 aumentaron un +5%, impulsadas principalmente por el segmento bancario, destacando el crecimiento de doble dígito registrado en España. En el 3T24, las ventas aumentaron un +3% 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 9M24 respecto al sector seguros (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la actividad en el 9M24 se concentró en España (60% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas)

## **Telecom & Media**

- La contratación en el 9M24 descendió un -1%, afectada por los descensos registrados en América (Colombia, Chile y Argentina), que no lograron compensar el crecimiento registrado en España.
- Las ventas en el 9M24 descendieron un -5%, 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 3T24, las ventas disminuyeron un -7% afectadas por los descensos en América y España, 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 9M24 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 (30% de las ventas).

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

- La contratación en el 9M24 disminuyó un -5%, 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 +9%.
- Las ventas en el 9M24 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +14%, siendo de nuevo el vertical de Minsait que mejor comportamiento registró en el periodo. 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 3T24, las ventas aumentaron un +5% impulsadas por el segmento de Administraciones Públicas (en España, Bélgica y Brasil) y Sanidad, mientras que descendieron en el segmento de Elecciones.
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 80% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical en el 9M24 respecto a los segmentos de Sanidad (10% de las ventas) y Elecciones (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	9M24 (M€)	9M23 (M€)	Variación (%)		3T24 (M€)	3T23 (M€)	Variación (%)	
			Rep.	M. Local			Rep.	M. Local
España	1.719	1.489	15,4	15,4	557	483	15,4	15,4
América	697	668	4,4	10,2	236	242	(2,6)	7,3
Europa	685	583	17,5	17,5	213	199	7,0	7,1
Asia, Oriente Medio & África	299	276	8,3	9,1	90	80	12,8	13,6
<b>Total</b>	<b>3.400</b>	<b>3.016</b>	<b>12,7</b>	<b>14,1</b>	<b>1.096</b>	<b>1.004</b>	<b>9,2</b>	<b>11,7</b>

Los ingresos por geografías presentaron un sólido crecimiento: Europa (+17%; 21% de las ventas totales), España (+15%; 50% de las ventas totales), AMEA (+8%; 9% de las ventas) y América (+4%; 20% de las ventas).

## Recursos humanos

La plantilla final a cierre de septiembre de 2024 estaba formada por 58.710 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +3% vs septiembre de 2023 (1.996 empleados más), concentrándose ese aumento principalmente en España (2.141 empleados más) y pese al descenso en América (165 empleados menos) y AMEA (152 empleados menos). En el trimestre, la plantilla final ha aumentado un +2% (1.090 empleados más) por el incremento registrado en América y España.

Por su parte, la plantilla media en el 9M24 aumentó un +2% vs 9M23.

Plantilla final	9M24	%	9M23	%	Variación (%)
España	33.690	57%	31.549	56%	7%
América	19.242	33%	19.407	34%	(1%)
Europa	3.724	6%	3.582	6%	4%
Asia, Oriente Medio & África	2.054	3%	2.206	4%	(7%)
<b>Total</b>	<b>58.710</b>	<b>100%</b>	<b>56.744</b>	<b>100%</b>	<b>3%</b>

Plantilla media	9M24	%	9M23	%	Variación (%)
España	33.043	57%	30.883	54%	7%
América	18.979	33%	20.164	36%	(6%)
Europa	3.745	6%	3.573	6%	5%
Asia, Oriente Medio & África	2.081	4%	2.137	4%	(3%)
<b>Total</b>	<b>57.848</b>	<b>100%</b>	<b>56.757</b>	<b>100%</b>	<b>2%</b>

## Otros acontecimientos del trimestre

El 4 de julio Indra comunicó que percibiría 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 de euros, 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, y su incorporación a la Compañía el 2 de septiembre de 2024.

El 29 de julio el Consejo de Administración de Indra aprobó la constitución de la NewCo de Espacio, anunciada en la presentación de su Plan Estratégico “*Leading the Future*”, que servirá como vehículo para proporcionar capacidades integrales a lo largo de la cadena de valor del sector espacial, a cuyo capital social se aportará la sociedad Indra Espacio, S.L.U. y el 50% de la participación de Indra en Startical, S.L., proyecto para la provisión de servicios de comunicación y vigilancia para la gestión del tráfico aéreo.

El 7 de agosto Indra suscribió un contrato con Elecnor para la adquisición de Deimos, empresa española de espacio especializada en el desarrollo de misiones espaciales e integración de satélites, que cuenta con

filiales en Reino Unido y varios países de la Unión Europea. Este acuerdo representa un paso significativo en la estrategia espacial de Indra.

## Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 30 de septiembre el Consejo de Administración de Indra, de conformidad con lo ya indicado en el Plan Estratégico 2024-2026, con visión 2030, anunciado al mercado mediante la comunicación de “información privilegiada” de fecha 6 de marzo de 2024 (número de registro 2157), acordó iniciar un proceso formal para analizar las distintas opciones relativas a Minsait Payments.

El 9 de octubre Indra anunció la adquisición del 100% de MQA, empresa de referencia en soluciones de gestión empresarial SAP en Colombia y Centroamérica, con un amplio porfolio de clientes de primer nivel en alto grado de madurez. Con esta adquisición, Minsait busca fortalecer su oferta digital y su negocio internacional.

El 28 de octubre el Consejo de Administración de Indra, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo adoptó los siguientes acuerdos:

- I. Separar en dos la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo creando, por un lado, la Comisión de Nombramientos y Gobierno Corporativo y, por otro, la Comisión de Retribuciones.
- II. Reorganizar la composición de las restantes comisiones del Consejo de Administración.
- III. Modificar el Reglamento del Consejo de Administración para contemplar la separación de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo en dos Comisiones, algún aspecto adicional derivado de la reorganización en la composición de las restantes comisiones, y determinadas mejoras técnicas.

El 29 de octubre Indra llegó a un acuerdo con el resto de accionistas de TESS DEFENCE, S.A. (“TESS”), compañía española especializada en el diseño y producción de vehículos militares terrestres de última generación, para incrementar su participación en TESS desde el 24,67% actual hasta el 51,01%, quedando el resto de capital social distribuido de la siguiente forma: Santa Bárbara Sistemas, S.A.: 16,33%; Escribano Mechanical & Engineering, S.L.: 16,33% y SAPA Operaciones, S.L.: 16,33%

El importe acordado por la adquisición del 26,34% del capital social de TESS es de 106,7 millones de euros. Asimismo, el acuerdo alcanzado contempla un earn-out adicional de hasta un máximo de 30 millones de euros, sujeto a que TESS genere ventas y EBITDA superiores a los del plan de negocio estimado al momento de la adquisición.

Asimismo, los acuerdos contractuales suscritos entre los socios configuran a TESS como una entidad con balance, capacidad y responsabilidad de gestión de programas, que contará con un nuevo modelo de gobernanza y un Consejo integrado por siete miembros, de los cuales cuatro serán propuestos por Indra y uno por cada uno de los otros accionistas.

La operación, cuya ejecución está sujeta al cumplimiento de determinadas condiciones suspensivas de carácter esencialmente regulatorio, permitirá a Indra consolidar TESS por el método de integración global. Si bien durante el período 2025-2026, TESS contabilizará a su vez en sus estados financieros únicamente los ingresos procedentes de la producción del tramo 1 del vehículo VCR 8x8, para el resto de tramos del programa VCR 8x8, así como para el Programa VAC y el resto de programas futuros, se considerará el margen de gestión propio de TESS como contratista principal.

Esta operación es parte del Plan estratégico Leading The Future, que Indra anunció el pasado mes de marzo, donde estableció la visión de convertirse en el coordinador nacional que lidere el ecosistema de defensa español. Por su parte, TESS se convierte en la referencia para los programas de vehículos blindados terrestres del Ministerio de Defensa, incluyendo los programas VCR 8x8 y VAC.

## Cuenta de resultados consolidada

	9M24 M€	9M23 M€	Variación		3T24 M€	3T23 M€	Variación	
			M€	%			M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>3.399,8</b>	<b>3.015,7</b>	<b>384,1</b>	<b>12,7</b>	<b>1.095,8</b>	<b>1.003,8</b>	<b>92,0</b>	<b>9,2</b>
Otros ingresos	53,4	52,3	1,1	2,1	18,5	19,3	(0,8)	(4,2)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.162,7)	(973,9)	(188,8)	19,4	(384,4)	(345,6)	(38,8)	11,2
Gastos de personal	(1.920,8)	(1.788,5)	(132,3)	7,4	(590,1)	(561,4)	(28,7)	5,1
Otros resultados	(0,3)	(0,7)	0,4	NA	(0,3)	0,1	(0,4)	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>369,5</b>	<b>304,9</b>	<b>64,6</b>	<b>21,2</b>	<b>139,6</b>	<b>116,4</b>	<b>23,2</b>	<b>20,0</b>
Amortizaciones	(78,9)	(76,7)	(2,2)	2,9	(28,2)	(27,0)	(1,2)	4,4
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>290,5</b>	<b>228,1</b>	<b>62,4</b>	<b>27,4</b>	<b>111,4</b>	<b>89,4</b>	<b>22,0</b>	<b>24,7</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>8,5%</b>	<b>7,6%</b>	<b>0,9 pp</b>	<b>NA</b>	<b>10,2%</b>	<b>8,9%</b>	<b>1,3 pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(26,5)</b>	<b>(17,0)</b>	<b>(9,5)</b>	<b>56,2</b>	<b>(9,6)</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>12,2</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(4,5)	(2,2)	(2,3)	NA	(1,5)	(0,0)	(1,5)	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>259,5</b>	<b>209,0</b>	<b>50,5</b>	<b>24,2</b>	<b>100,3</b>	<b>80,8</b>	<b>19,5</b>	<b>24,1</b>
Impuesto de sociedades	(73,1)	(60,8)	(12,3)	20,3	(29,4)	(23,7)	(5,7)	24,2
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>186,5</b>	<b>148,2</b>	<b>38,3</b>	<b>25,8</b>	<b>70,9</b>	<b>57,1</b>	<b>13,8</b>	<b>24,1</b>
Resultado atribuible a socios externos	(2,0)	(2,0)	0,0	NA	(0,8)	(0,7)	(0,1)	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>184,5</b>	<b>146,2</b>	<b>38,3</b>	<b>26,2</b>	<b>70,1</b>	<b>56,4</b>	<b>13,7</b>	<b>24,2</b>

<b>Beneficio por acción</b> (acorde con normas NIIF)	9M24	9M23	Variación (%)
BPA básico (€)	1,05	0,83	26,8
BPA diluido (€)	1,05	0,77	37,2

	9M24	9M23
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	1.175.583	361.699
Total Acciones ponderadas consideradas	175.478.819	176.292.703
Total Acciones diluidas consideradas	175.478.819	192.971.565
Autocartera al cierre del periodo	280.057	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 +13% en el 9M24 y un +9% en el 3T24.
- Otros Ingresos se situaron en 53 M€ en el 9M24 vs 52 M€ en el 9M23, principalmente por el mayor nivel de subvenciones y trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +19% en el 9M24 vs 9M23, principalmente por mayor subcontratación y mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.). Sin embargo, en el 3T24 esta partida presentó un menor crecimiento, aumentando un +11% por la menor subcontratación en este periodo.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +7% en el 9M24 vs 9M23, incremento que se explica principalmente por la inflación salarial y el aumento de la plantilla media en España y Europa. En el 3T24, los costes de personal aumentaron a un menor ritmo (+5%).
- El EBITDA reportado en el 9M24 se situó en 369 M€ vs 305 M€ en el 9M23, lo que supuso un crecimiento del +21%.
- Las Amortizaciones se situaron en 79 M€ en el 9M24, nivel ligeramente superior a los 77 M€ en el 9M23.
- El EBIT reportado se situó en 291 M€ en el 9M24 vs 228 M€ en el 9M23, aumentando un +27%.
- El Resultado Financiero en el 9M24 aumentó hasta 27 M€ vs 17 M€ en el 9M23, 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 9M24 vs 3,0% en el 9M23.
- El gasto por impuesto ascendió a 73 M€ en el 9M24 vs 61 M€ en el 9M23, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva fue del 27% en el 9M24 vs 29% en el 9M23.
- El Resultado Neto en el 9M24 ascendió a 184 M€ vs 146 M€ en el 9M23, lo que supuso un crecimiento del +26%.

## Balance consolidado

	9M24	2023	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	111,0	99,1	11,9
Inversiones inmobiliarias	10,2	11,7	(1,5)
Activos por derechos de uso	116,3	119,0	(2,7)
Fondo de Comercio	1.012,8	996,4	16,4
Otros activos intangibles	271,7	263,8	7,9
Participadas y otros inmovilizados financieros	441,6	520,4	(78,8)
Activos por impuestos diferidos	85,5	118,1	(32,6)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>2.049,1</b>	<b>2.128,6</b>	<b>(79,5)</b>
Activos mantenidos para la venta	0,1	0,1	0,0
Activo circulante operativo	1.869,5	1.762,1	107,4
Otros activos corrientes	296,6	236,0	60,6
Efectivo y equivalentes	469,3	595,7	(126,4)
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.635,5</b>	<b>2.594,0</b>	<b>41,5</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.684,7</b>	<b>4.722,6</b>	<b>(37,9)</b>
Capital y Reservas	1.199,9	1.150,5	49,4
Acciones propias	(4,7)	(33,0)	28,3
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>1.195,2</b>	<b>1.117,5</b>	<b>77,7</b>
Socios externos	17,5	18,5	(1,0)
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.212,7</b>	<b>1.136,0</b>	<b>76,7</b>
Provisiones para riesgos y gastos	69,9	71,9	(2,0)
Deuda financiera a largo plazo	348,6	479,1	(130,5)
Otros pasivos financieros no corrientes	580,2	696,4	(116,2)
Subvenciones	41,4	43,4	(2,0)
Otros pasivos no corrientes	0,9	1,3	(0,4)
Pasivos por impuestos diferidos	5,4	4,1	1,3
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.046,5</b>	<b>1.296,2</b>	<b>(249,7)</b>
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	190,7	223,5	(32,8)
Otros pasivos financieros corrientes	142,5	113,9	28,6
Pasivo Circulante Operativo	1.606,9	1.479,6	127,3
Otros pasivos corrientes	485,4	473,4	12,0
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>2.425,5</b>	<b>2.290,4</b>	<b>135,1</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.684,7</b>	<b>4.722,6</b>	<b>(37,9)</b>
Deuda financiera a corto plazo	190,7	223,5	(32,8)
Deuda financiera a largo plazo	348,6	479,1	(130,5)
Deuda financiera bruta	539,3	702,6	(163,3)
Efectivo y equivalentes	(469,3)	(595,7)	126,4
<b>Deuda neta</b>	<b>70,0</b>	<b>106,8</b>	<b>(36,8)</b>

Cifras no auditadas

## Flujos de tesorería consolidado

	9M24	9M23	Variación	3T24	3T23	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>259,5</b>	<b>209,0</b>	<b>50,5</b>	<b>100,3</b>	<b>80,8</b>	<b>19,5</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	78,9	76,7	2,2	28,2	27,0	1,2
- Subvenciones, provisiones y otros	(7,1)	(13,3)	6,2	(2,1)	(7,6)	5,5
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	4,5	2,2	2,3	1,5	0,0	1,5
- Resultados financieros	26,5	17,0	9,5	9,6	8,6	1,0
<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>362,4</b>	<b>291,6</b>	<b>70,8</b>	<b>137,5</b>	<b>108,8</b>	<b>28,7</b>
Variación en deudores comerciales y otros	(73,3)	9,7	(83,0)	22,9	92,1	(69,2)
Variación en existencias	(194,2)	(197,2)	3,0	(60,6)	(81,1)	20,5
Variación en acreedores comerciales y otros	116,8	108,9	7,9	(43,6)	(20,8)	(22,8)
<b>Variación de Capital Circulante</b>	<b>(150,7)</b>	<b>(78,6)</b>	<b>(72,1)</b>	<b>(81,3)</b>	<b>(9,8)</b>	<b>(71,5)</b>
Inversión Material, neto	(15,3)	(12,4)	(2,9)	(5,8)	(4,9)	(0,9)
Inversión Inmaterial, neto	(25,9)	0,8	(26,7)	(20,1)	(4,1)	(16,0)
<b>Capex</b>	<b>(41,2)</b>	<b>(11,6)</b>	<b>(29,6)</b>	<b>(25,8)</b>	<b>(9,0)</b>	<b>(16,8)</b>
<b>Resultados financieros pagados</b>	<b>(17,5)</b>	<b>(14,4)</b>	<b>(3,1)</b>	<b>(3,7)</b>	<b>(7,4)</b>	<b>3,7</b>
<b>Variación de otros pasivos financieros</b>	<b>(24,5)</b>	<b>(24,5)</b>	<b>0,0</b>	<b>(8,1)</b>	<b>(8,6)</b>	<b>0,5</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(34,5)</b>	<b>(45,3)</b>	<b>10,8</b>	<b>6,5</b>	<b>(11,1)</b>	<b>17,6</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>94,1</b>	<b>117,4</b>	<b>(23,3)</b>	<b>25,2</b>	<b>63,0</b>	<b>(37,8)</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	35,7	(253,6)	289,3	54,1	(197,9)	252,0
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(2,6)	(0,9)	(1,7)	(2,4)	(0,2)	(2,2)
Dividendos de la Sociedad Dominante	(44,1)	(44,1)	0,0	(44,1)	(44,1)	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(20,6)	(0,4)	(20,2)	(0,6)	(0,2)	(0,4)
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>62,5</b>	<b>(181,6)</b>	<b>244,1</b>	<b>32,2</b>	<b>(179,4)</b>	<b>211,6</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>106,8</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(62,5)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	25,6					
<b>Deuda neta final</b>	<b>70,0</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	17,2	(0,9)	18,1			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	171,7	263,7	(92,0)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(62,5)	181,6	(244,1)			
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>(469,3)</b>	<b>(488,6)</b>	<b>19,3</b>			
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>539,3</b>	<b>721,6</b>	<b>(182,3)</b>			
<b>Deuda neta final</b>	<b>70,0</b>	<b>233,0</b>	<b>(163,0)</b>			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 362 M€ vs 292 M€ en el 9M23, mejora derivada principalmente de la mayor rentabilidad operativa.
- La variación de capital circulante en el estado de flujos de caja se situó en -151 M€ en el 9M24 vs -79 M€ en el 9M23. 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 76 M€ en septiembre de 2024, equivalente a 6 días de ventas (DoS), menor nivel respecto a septiembre de 2023 (103 M€, equivalente a 9 DoS). Esta mejora se explica principalmente por la mejor evolución de la partida de Clientes (3 DoS) y de Acreedores (1 DoS), a pesar del peor comportamiento de Existencias (1 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	9M24	9M23	Variación
Existencias	749	685	65
Clientes	1.120	1.157	(37)
<b>Activo Circulante operativo</b>	<b>1.870</b>	<b>1.841</b>	<b>28</b>
Existencias L/P	108	63	45
Clientes L/P	15	2	13
<b>Total Activo operativo</b>	<b>1.993</b>	<b>1.906</b>	<b>86</b>
Anticipos de Clientes	775	751	24
Acreedores	832	718	114
<b>Pasivo Circulante operativo</b>	<b>1.607</b>	<b>1.469</b>	<b>138</b>
Anticipos de Clientes L/P	310	334	(24)
<b>Total Pasivo operativo</b>	<b>1.917</b>	<b>1.804</b>	<b>113</b>
<b>Total Capital Circulante C/P y L/P</b>	<b>76</b>	<b>103</b>	<b>(27)</b>
		0	
Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	9M24	9M23	Variación
Existencias	66	65	1
Clientes	4	6	(3)
Acreedores	(64)	(63)	(1)
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>9</b>	<b>(3)</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 63 M€ en el 9M24 vs 41 M€ en el 9M23, diferencia explicada por un mayor pago por la inversión inmaterial (48 M€ en el 9M24 vs 28 M€ en el 9M23) y material (15 M€ en el 9M24 vs 12 M€ en el 9M23). El cobro por subvenciones fue de 22 M€ en el 9M24 vs 29 M€ en el 9M23, dando lugar a una inversión de Capex neto (después del cobro de subvenciones) de 41 M€ en el 9M24 vs 12 M€ en el 9M23.
- El pago por Resultado Financiero fue de 17 M€ en el 9M24 vs 14 M€ en el 9M23, resultado de los mayores pagos de intereses de préstamos por incremento del Euribor, y por la menor posición de caja con respecto al año anterior.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 35 M€ en el 9M24 vs 45 M€ en el 9M23. En el 3T24 se produjo el cobro de 14,6 M€ en concepto de Impuesto sobre Sociedades relativo a la sentencia del Tribunal Constitucional que declaró inconstitucional el Real Decreto Ley 3/2016. Este cobro corresponde al periodo 2016 a 2018.
- El Flujo de Caja Libre en el 9M24 se situó en 94 M€ vs 117 M€ en el 9M23 (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 que se produjo en el 2T24). En el 3T24, la generación de caja fue de 25 M€ vs 63 M€ en el 3T23.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas y los dividendos recibidos por empresas participadas, ascendió a un cobro neto de 36 M€ en el 9M24 frente a un pago de 254 M€ en el 9M23. La partida del 9M24 principalmente incluye el cobro del dividendo repartido por ITP Aero de 60 M€ y los pagos por las adquisiciones de GTA y Totalnet, mientras que en el 9M23 están incluidos los 175 M€ correspondientes a la compra de una participación del 9,5% de ITP Aero y 45 M€ por la adquisición de la división de Selex de ATM en EEUU.

- Variación de acciones propias supuso una salida de caja de 21 M€ en el 9M24 vs 0 M€ en el 9M23, 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 70 M€ en septiembre de 2024 vs 107 M€ en diciembre 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)

Fernando Ortega

Tlf: +34.91.480.98.00

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

Margarita García-Alamán

Tlf: +34.91.480.57.66

[mgalaman@indra.es](mailto:mgalaman@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.