

# Resultados del ejercicio 2024

## INDRA GROUP SUPERA SUS OBJETIVOS EN EL PRIMER AÑO DEL PLAN ESTRATÉGICO “LEADING THE FUTURE”

- Los ingresos aumentan un 12% en 2024 respecto a 2023, con crecimientos interanuales de doble dígito en Defensa y ATM, mientras que la contratación lo hace en un 17%.
- Por su parte, el EBITDA y EBIT registran un crecimiento interanual del 22% y 26% respectivamente, con un 1% de mejora en ambos márgenes, gracias a la mayor eficiencia operativa y el cambio del mix de negocio
- El resultado neto asciende a 278 M€, creciendo un 35% vs 2023. Con respecto a la deuda, el grupo ha terminado en diciembre de 2024 con una posición positiva de caja de 86 M€, frente a una deuda neta de 107 M€ en diciembre de 2023
- Indra anuncia el pago de un dividendo de 0,25 € por acción con cargo a los beneficios del ejercicio 2024, pagadero el 10 de julio de 2025.

### Madrid, 26 de febrero de 2025.

Ángel Escribano, presidente ejecutivo de Indra Group, ha mostrado su satisfacción por los primeros resultados económicos que presenta como máximo responsable de la corporación: “La compañía dispone de unas cuentas saneadas y un balance de ingresos positivo que nos permite seguir avanzando en nuestra estrategia de crecimiento y hacerla más ambiciosa incluso. En el tiempo que llevo aquí, ya he podido comprobar que disponemos de un talento profesional tecnológico inigualable y una capacidad ilimitada para seguir innovando y crecer en todos los ámbitos en los que está presente la compañía”.

José Vicente de los Mozos, consejero delegado de Indra, ha declarado que “2024 ha sido un año excelente y muy estratégico para la compañía. Presentamos nuestro Plan Estratégico 'Leading the Future', con el que hemos generado confianza en el mercado, mejorado nuestros procesos y sentado las bases de nuestro crecimiento como compañía española de referencia en Defensa, Tráfico Aéreo, Espacio y Tecnologías de la Información. No solo hemos logrado los objetivos marcados durante el ejercicio, sino que las cifras económicas nos permiten contar con el suficiente músculo financiero para incrementar nuestra oferta, aumentar nuestra escala global y generar importantes alianzas a nivel mundial”.

## Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	2024 (M€)	2023 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.	4T24 (M€)	4T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.
Cartera de pedidos	7.245	6.776	6,9 / 8,1	7.245	6.776	6,9 / 8,1
Contratación neta	5.356	4.583	16,9 / 18,6	1.654	1.136	45,7 / 47,8
Ingresos	4.843	4.343	11,5 / 13,0	1.443	1.327	8,7 / 10,4
EBITDA	545	446	22,2	176	141	24,4
Margen EBITDA %	11,3%	10,3%	1,0 pp	12,2%	10,6%	1,6 pp
Margen Operativo	512	403	27,0	178	134	33,4
Margen Operativo %	10,6%	9,3%	1,3 pp	12,4%	10,1%	2,3 pp
EBIT	438	347	26,3	148	119	24,3
Margen EBIT %	9,0%	8,0%	1,0 pp	10,2%	9,0%	1,2 pp
Resultado Neto	278	206	34,9	93	60	56,2
BPA básico (€)	1,58	1,17	35,1	N/A	N/A	N/A
Flujo de Caja Libre	328	312	5,0	234	195	20,0
Deuda neta	(86)	107	(180,9)	(86)	107	(180,9)

Las adquisiciones han aportado 182 M€ en las ventas de 2024 vs 44 M€ en 2023. En Minsait han contribuido inorgánicamente las adquisiciones de NAE, Deuser, ICASYS, Tramasierra, Totalnet, Pecunpay y MQA, 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%), Deimos y CLUE. En el trimestre estas adquisiciones han contribuido con 73 M€ en el 4T24 vs 30 M€ en el 4T23.

**La cartera en 2024** alcanzó los 7.245 M€, aumentando un +7% vs 2023, impulsada por Minsait y ATM. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,50x vs 1,56x en el mismo periodo del año anterior.

**La contratación neta en 2024** aumentó un +17%, con un fuerte aumento en todas las divisiones, destacando el fuerte crecimiento en ATM, principalmente por los contratos de Canadá y Colombia, y en Defensa por los contratos de radares en Polonia y en Vietnam. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 1,11x vs 1,06x en 2023.

**Los ingresos en 2024** crecieron un +12%, con todas las divisiones presentando crecimientos (ATM +30%; Defensa +26% y Minsait +7%), excepto en Movilidad (-1%). **En el 4T24**, los ingresos también subieron en todas las divisiones (Defensa +28%; ATM +20% y Minsait +7%), menos en Movilidad (-28%).

**El tipo de cambio** restó -64 M€ a los ingresos en 2024 (-1,5pp), principalmente por la depreciación de las divisas en Argentina, Brasil y Chile. **En el 4T24**, el tipo de cambio restó -23 M€ (-1,7pp), principalmente por la depreciación del real brasileño, del peso mexicano y del peso argentino.

**Los ingresos orgánicos en 2024** (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) crecieron un +10%, con crecimientos en ATM +23%; Defensa +23% y Minsait +6%. **En el 4T24**, los ingresos orgánicos aumentaron un +7% (Defensa +22%; ATM +22%, Minsait +7% y Movilidad -28%).

**El margen EBITDA en 2024** se situó en el 11,3% vs 10,3% en 2023, con un crecimiento en términos absolutos del +22%. Esta mejora se explica principalmente por el mayor aumento de ingresos registrado en las divisiones con mayor rentabilidad operativa, Defensa y ATM, así como por la propia mejora de la rentabilidad en Movilidad y Minsait. **En el 4T24**, el margen EBITDA mejoró hasta el 12,2% vs 10,6% en el 4T23 y presentó un crecimiento del +24% en términos absolutos.

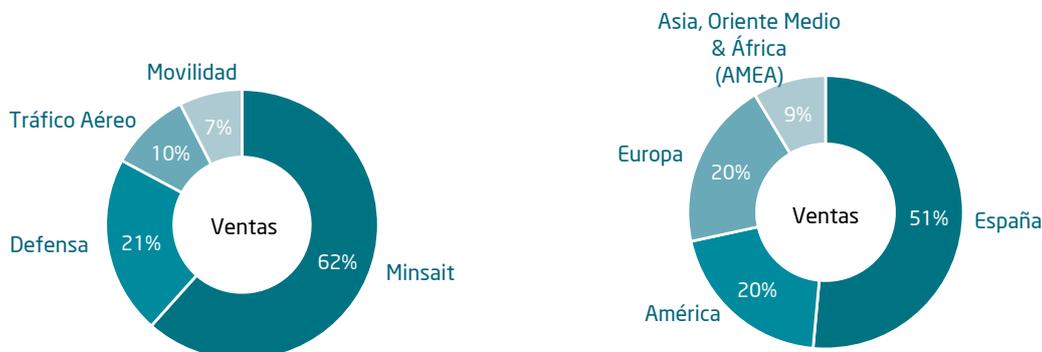
**El margen Operativo en 2024** fue del 10,6% vs 9,3% en 2023, con un crecimiento en términos absolutos del +27%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en 2024 ascendieron a -74 M€ vs -56 M€ en 2023, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla de -45 M€ vs -26 M€, impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles de -16 M€ vs -14 M€ y provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo de -12 M€ vs -15 M€. **En el 4T24**, el margen operativo alcanzó el 12,4% vs 10,1% en el 4T23 y otros ingresos y gastos operativos se situaron en -31 M€ vs -15 M€ en el 4T23.

**El margen EBIT en 2024** se situó en el 9,0% vs 8,0% en 2023, presentando un crecimiento en términos absolutos del +26%. **En el 4T24**, el margen mejoró hasta el 10,2% vs 9,0%, creciendo un +24% en términos absolutos.

**El Resultado Neto en 2024** ascendió a 278 M€ vs 206 M€ en 2023, lo que supuso un crecimiento del +35%. **En el 4T24**, el resultado neto creció un +56%.

**El Flujo de Caja Libre en 2024** se situó en 328 M€ vs 312 M€ en 2023, gracias a la mayor rentabilidad operativa y a pesar del mayor Capex. **En el 4T24** el FCF fue de 234 M€ vs 195 M€ en el 4T23.

Con respecto a la **Deuda Neta**, el grupo ha terminado en diciembre de 2024 con una posición positiva de **Caja Neta** de 86 M€, frente a una Deuda Neta de 107 M€ en diciembre de 2023. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en -0,2x en diciembre de 2024 vs 0,3x en diciembre de 2023.



## Objetivos 2025\*

- **Ingresos en moneda local:** mayores de 5.200 M€.
- **EBIT reportado:** superior a 490 M€.
- **Flujo de Caja Libre reportado:** superior a 300 M€.

\*No incluye las adquisiciones de TESS Defense ni de Hispasat

## Análisis por Unidades de Negocio

### Defensa

Defensa	2024 (M€)	2023 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T24 (M€)	4T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.972	2.953	0,6 / 0,6	2.972	2.953	0,6 / 0,6
Contratación	1.053	817	28,8 / 28,8	361	187	93,1 / 93,0
Ingresos	1.031	817	26,2 / 26,2	359	280	28,1 / 28,1
EBITDA	207	163	26,7	71	55	27,9
Margen EBITDA %	20,0%	20,0%	0,0 pp	19,8%	19,8%	0,0 pp
Margen Operativo	191	152	25,8	67	54	24,5
Margen Operativo %	18,5%	18,6%	(0,1) pp	18,6%	19,1%	(0,5) pp
EBIT	186	146	27,7	65	52	26,3
Margen EBIT %	18,0%	17,8%	0,2 pp	18,2%	18,5%	(0,3) pp
Book-to-Bill	1,02	1,00	2,1	1,01	0,67	50,8
Cart./Ventas 12m	2,88	3,61	(20,3)			
Ingresos Espacio	60	46	31,1 / 31,1	25	14	83,3 / 83,3
% s/Ventas Defensa	6%	6%		7%	5%	

- La contratación en 2024 aumentó un +29%, principalmente impulsada por el negocio de Sistemas Integrados, gracias a los contratos de radares en Polonia y en Vietnam, y a pesar de las caídas registradas en el Eurofighter y el proyecto FCAS. La contratación en el 4T24 presentó un crecimiento del +93%, con todas las geografías creciendo a tasas de doble dígito excepto España, de entre las que destacó la contribución registrada en AMEA (contrato de radares en Vietnam y sistemas de defensa electrónica naval en Arabia Saudí) y Europa (contrato de radares en Polonia).
- Las ventas en 2024 crecieron un +26%, registrando crecimientos de doble dígito tanto en España como en Europa, principalmente impulsadas por la contribución del proyecto FCAS (224 M€ en 2024 vs 139 M€ en 2023), Simulación (contribución inorgánica de GTA) y Espacio (programa Galileo). Por su parte, la contribución a las ventas del proyecto Eurofighter se mantuvo constante (193 M€ tanto en 2024 como en 2023). Excluyendo FCAS y la contribución inorgánica de GTA, las ventas de Defensa habrían crecido un +17% en 2024. En el 4T24, las ventas aumentaron un +28% impulsadas por el área de Plataformas, Simulación y Espacio, a pesar de que la contribución trimestral del proyecto FCAS se mantuvo constante (37 M€ tanto en el 4T24 como en el 4T23).
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +23% en 2024 y un +22% en el 4T24.
- Por geografías, la actividad en 2024 se concentró en España (c. 50% de las ventas) y Europa (c.40% de las ventas).
- Las ventas de Espacio en 2024 ascendieron a 60 M€ (6% de las ventas de la división de Defensa) y presentaron un crecimiento interanual del +31%.
- El margen EBITDA en 2024 fue del 20,0%, misma rentabilidad que en 2023. En el 4T24, el margen fue del 19,8%, situándose también en los mismos niveles que en el 4T23.
- El margen EBIT en 2024 se situó en el 18,0% vs 17,8% en 2023. En el 4T24, el margen fue del 18,2% vs 18,5% en 4T23.

## Tráfico Aéreo

Tráfico Aéreo	2024	2023	Variación (%)	4T24	4T23	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Cartera	855	737	16,0 / 16,0	855	737	16,0 / 16,0
Contratación	586	371	58,1 / 58,1	171	98	74,5 / 74,8
Ingresos	468	361	29,6 / 29,8	156	129	20,3 / 20,2
EBITDA	73	57	28,0	24	16	50,6
Margen EBITDA %	15,6%	15,8%	(0,2) pp	15,2%	12,1%	3,1 pp
Margen Operativo	60	46	29,2	20	13	58,7
Margen Operativo %	12,7%	12,8%	(0,1) pp	13,2%	10,0%	3,2 pp
EBIT	58	44	32,0	20	13	60,8
Margen EBIT %	12,5%	12,3%	0,2 pp	12,9%	9,7%	3,2 pp
Book-to-Bill	1,25	1,03	22,0	1,10	0,76	45,0
Cart./Ventas 12m	1,83	2,04	(10,5)			

- La contratación en 2024 creció un +58%, principalmente gracias a los contratos ya firmados en Canadá, Colombia y Vietnam en los primeros nueve meses de 2024, así como a la contribución de Park Air con el contrato de modernización de radios VHF en Brasil.
- Las ventas en 2024 aumentaron un +30%, con crecimiento en todas las geografías. Destacaron los proyectos en Colombia, Bélgica y Emiratos Árabes, además del crecimiento inorgánico derivado de las adquisiciones de Park Air en UK y el negocio de Selex en EEUU. Por su parte, las ventas en el 4T24 crecieron un +20% impulsadas principalmente por los proyectos en Colombia, Canadá y Noruega.
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +23% en 2024 y un +22% en el 4T24.

- Por geografías, la actividad en 2024 se concentró en Europa (c. 40% de las ventas), AMEA (25% de las ventas) y España (c. 20% de las ventas).
- El margen EBITDA en 2024 fue del 15,6% vs 15,8% en 2023, nivel ligeramente inferior por la menor rentabilidad que han aportado las compañías adquiridas. En el 4T24, el margen fue del 15,2% vs 12,1% en 4T23 gracias a la mayor contribución en el trimestre de Estados Unidos, Canadá y España.
- El margen EBIT en 2024 se situó en el 12,5% vs 12,3% en 2023. En el 4T24, el margen fue del 12,9% vs 9,7% en 4T23.

## Movilidad

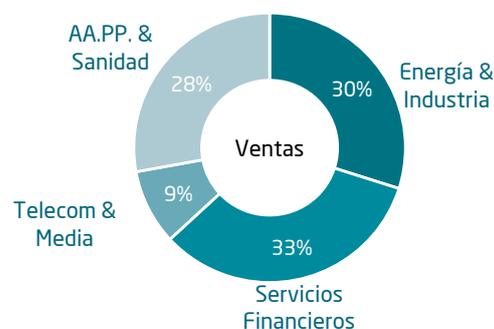
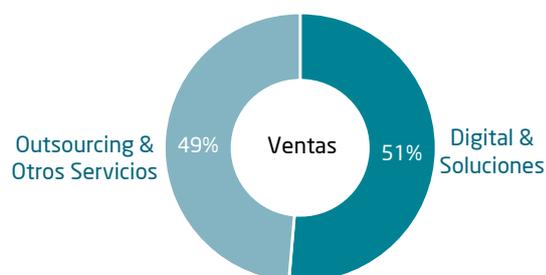
Movilidad	2024 (M€)	2023 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T24 (M€)	4T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	959	914	4,8 / 5,1	959	914	4,8 / 5,1
Contratación	411	348	18,2 / 18,6	147	118	24,5 / 24,9
Ingresos	362	366	(1,3) / (0,5)	106	147	(27,8) / (27,0)
EBITDA	24	12	111,1	8	13	(37,7)
Margen EBITDA %	6,7%	3,2%	3,5 pp	7,7%	8,9%	(1,2) pp
Margen Operativo	21	9	123,7 pp	7	13	(44,0) pp
Margen Operativo %	5,7%	2,5%	3,2 pp	6,8%	8,7%	(1,9) pp
EBIT	18	6	202,8	7	12	(44,3)
Margen EBIT %	5,0%	1,6%	3,4 pp	6,3%	8,2%	(1,9) pp
Book-to-Bill	1,14	0,95	19,7	1,39	0,80	72,5
Cart./Ventas 12m	2,65	2,50	6,2			

- La contratación en 2024 aumentó un +18% impulsada por los contratos de sistemas de gestión de transporte urbano en Irlanda y los sistemas de peaje en EEUU. Por regiones, destacaron los incrementos en Europa, América y AMEA, contrastando con los descensos registrados en España.
- Las ventas en 2024 disminuyeron un -1%, principalmente lastradas por los descensos registrados en AMEA (Egipto, India y Malasia) y América (Estados Unidos, Colombia y Perú), que no pudieron ser compensados por los crecimientos en Europa y España. En el 4T24, las ventas descendieron un -28% por el difícil comparable respecto al 4T23, en el que se produjo una fuerte contribución a las ventas, principalmente por los proyectos en Perú (proyecto de infraestructuras en el aeropuerto de Lima) y Estados Unidos (autopista I-66).
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) disminuyeron un -1% en 2024 y cayeron un -28% en el 4T24.
- Por geografías, la actividad en 2024 se concentró en España (c. 40% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y AMEA (c.25% de las ventas).
- El margen EBITDA en 2024 fue del 6,7% vs 3,2% en 2023, por el menor peso de los proyectos problemáticos en la división y por el mayor foco en la mejora de la rentabilidad. En el 4T24, el margen fue del 7,7% vs 8,9% en el 4T23.
- El margen EBIT en 2024 se situó en el 5,0% vs 1,6% en 2023. En el 4T24, el margen fue del 6,3% vs 8,2% en el 4T23.

## Minsait

Minsait	2024 (M€)	2023 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T24 (M€)	4T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.460	2.172	13,3 / 16,8	2.460	2.172	13,3 / 16,8
Contratación	3.306	3.047	8,5 / 11,1	975	733	33,1 / 36,4
Ingresos	2.982	2.798	6,6 / 8,7	823	772	6,7 / 9,5
EBITDA	241	214	12,5	73	57	28,0
Margen EBITDA %	8,1%	7,7%	0,4 pp	8,9%	7,4%	1,5 pp
Margen Operativo	240	196	22,9	84	55	54,2
Margen Operativo %	8,1%	7,0%	1,1 pp	10,2%	7,1%	3,1 pp
EBIT	176	151	16,4	55	43	30,4
Margen EBIT %	5,9%	5,4%	0,5 pp	6,7%	5,5%	1,2 pp
Book-to-Bill	1,11	1,09	1,8	1,19	0,95	24,8
Cart./Ventas 12m	0,82	0,78	6,3			

- La contratación en 2024 creció un +8%, principalmente impulsada por los crecimientos del +12% registrados tanto por Energía & Industria como por Servicios Financieros. La contratación en el 4T24 aumentó un +33%, con todos los verticales presentando crecimientos de doble dígito: Energía & Industria +66%; Telecom & Media +36%; AAPP & Sanidad +27% y Servicios Financieros +20%. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 0,82x vs 0,78x en el mismo periodo del año anterior.
- Las ventas en 2024 aumentaron un +7%, destacando el buen comportamiento registrado en AAPP & Sanidad (+12%; principalmente por la positiva actividad con la Administración Pública en España), Energía & Industria (+6%) y Servicios Financieros (+6%). Por el contrario, los ingresos en Telecom & Media descendieron (-4%). En el 4T24, las ventas crecieron un +7%, presentando crecimientos en todos los verticales (AAPP & Sanidad +9%; Servicios Financieros +7%; Energía & Industria +7%) salvo en Telecom & Media (-2%).
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +6% en 2024 y un +7% en el 4T24.
- Por geografías, la actividad en 2024 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 30%).
- El margen Operativo en 2024 fue del 8,1% vs 7,0% en 2023, 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 4T24, el margen fue del 10,2% vs 7,1% el 4T23.
- El margen EBIT en 2024 mejoró hasta el 5,9% vs 5,4% en 2023. En el 4T24, el margen fue del 6,7% vs 5,5% en el 4T23.



## Ingresos de Minsait por horizontales

Ingresos Minsait	2024 (M€)	2023 (M€)	Variación (%) Reportado	4T24 (M€)	4T23 (M€)	Variación (%) Reportado
Digital & Soluciones	1.544	1.379	11,9	428	378	13,4
Outsourcing & Otros Servicios	1.463	1.434	2,0	405	400	1,3
Eliminaciones	(25)	(15)	N/A	(10)	(6)	N/A
Total	2.982	2.798	6,6	823	772	6,7

Por negocios horizontales, las ventas de Digital & Soluciones (51% de las ventas de Minsait) crecieron un +12% 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 4T24, las ventas en Digital & Soluciones crecieron un +13% y las de Outsourcing & Otros Servicios un +1%.

## Minsait por divisiones

Contratación Minsait	2024 (M€)	2023 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T24 (M€)	4T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	988	879	12,4 / 15,3	280	169	65,5 / 68,9
Servicios Financieros	1.148	1.022	12,3 / 15,5	417	347	20,0 / 24,6
AA.PP. & Sanidad	835	826	1,1 / 2,4	209	165	26,5 / 27,5
Telecom & Media	336	321	4,8 / 7,4	70	51	35,7 / 37,5
Total	3.306	3.047	8,5 / 11,1	975	733	33,1 / 36,4

Ingresos Minsait	2024 (M€)	2023 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T24 (M€)	4T23 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	892	843	5,8 / 8,5	250	234	6,9 / 9,8
Servicios Financieros	990	936	5,8 / 8,0	263	246	6,9 / 10,6
AA.PP. & Sanidad	831	739	12,4 / 13,6	237	216	9,3 / 10,6
Telecom & Media	269	281	(4,1) / (1,1)	73	75	(2,3) / 1,7
Total	2.982	2.798	6,6 / 8,7	823	772	6,7 / 9,5

## Energía & Industria

- La contratación en 2024 aumentó un +12%, gracias al crecimiento de doble dígito registrado en todas las geografías, excepto en América. Destacaron los crecimientos registrados en Italia y Arabia Saudí en el segmento Energía, que subió un +15%. Por su parte, el segmento de Industria registró un crecimiento del +12% en el año, principalmente gracias al crecimiento registrado en España. En el 4T24 la contratación aumentó un +66%, con todas las geografías mostrando crecimientos de doble dígito.
- Las ventas en 2024 aumentaron un +6%, impulsadas por 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 geografías, destacaron principalmente los crecimientos registrados en América, AMEA y España, en contraposición a las ligeras caídas mostradas en Europa. En el 4T24, las ventas aumentaron un +7% con un mayor crecimiento de Energía frente a Industria.
- Energía representó aproximadamente el 60% de las ventas del vertical en 2024 frente al 40% de Industria.
- Por geografías, la actividad en 2024 se concentró en España (c. 50% de las ventas), América (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).

## Servicios Financieros

- La contratación en 2024 aumentó un +12%, impulsada por los crecimientos de doble dígito registrados en España (buen comportamiento tanto en grandes cuentas globales como en entidades financieras locales),

en América (Chile y República Dominicana en el negocio de Medios de Pago, Colombia y Uruguay) y en Europa (Italia y Portugal).

- Las ventas en 2024 aumentaron un +6%, impulsadas principalmente por el segmento bancario, destacando los crecimientos de doble dígito registrados tanto en Europa (Portugal e Italia) como en España. En el 4T24, las ventas aumentaron un +7% gracias al buen comportamiento mostrado en Europa, España y América.
- El sector bancario (c. 90% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en 2024 respecto al sector seguros (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la actividad en 2024 se concentró en España (60% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).

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

- La contratación en 2024 aumentó un +1%, 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 +11%.
- Las ventas en 2024 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +12%, 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 4T24, las ventas aumentaron un +9% impulsadas por el segmento de Administraciones Públicas (en España, Argentina y Bélgica) 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 2024 respecto a los segmentos de Sanidad (c. 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), Europa (15% de las ventas) y América (c.15% de las ventas).

## **Telecom & Media**

- La contratación en 2024 aumentó un +5%, impulsada por los ascensos registrados en España (gracias a las principales operadoras del país), que lograron compensar las caídas mostradas por el resto de geografías.
- Las ventas en 2024 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 4T24, las ventas disminuyeron ligeramente un -2% afectadas por los descensos en Europa, América y AMEA, así como por el tipo de cambio.
- El segmento de Telecom (95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en 2024 respecto al de Media (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).

## Ingresos por geografías

Ingresos por Geografías	2024 (M€)	2023 (M€)	Variación (%)		4T24 (M€)	4T23 (M€)	Variación (%)	
			Rep.	M. Local			Rep.	M. Local
España	2.492	2.154	15,7	15,7	772	664	16,3	16,4
América	975	929	4,9	11,5	278	261	6,3	14,7
Europa	961	817	17,7	17,7	277	234	18,1	18,1
Asia, Oriente Medio & África	415	443	(6,4)	(5,9)	116	167	(30,7)	(30,7)
<b>Total</b>	<b>4.843</b>	<b>4.343</b>	<b>11,5</b>	<b>13,0</b>	<b>1.443</b>	<b>1.327</b>	<b>8,7</b>	<b>10,4</b>

Los ingresos por geografías presentaron crecimientos de doble dígito en Europa (+18%; 20% de las ventas totales), España (+16%; 51% de las ventas totales) y América (+5%; 20% de las ventas), mientras que descendieron en AMEA (-6%; 9% de las ventas)

## Recursos humanos

La plantilla final a cierre de diciembre de 2024 estaba formada por 60.633 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +5% vs diciembre de 2023 (2.878 empleados más), concentrándose ese aumento principalmente en España (2.064 empleados más) y América (756 empleados más). En el trimestre, la plantilla final ha aumentado un +3% (1.923 empleados más) por el incremento registrado en todas las geografías, destacando América y España.

Por su parte, la plantilla media en 2024 aumentó un +3% vs 2023.

Plantilla final	2024	%	2023	%	Variación (%)
España	34.562	57%	32.498	56%	6%
América	20.161	33%	19.405	34%	4%
Europa	3.802	6%	3.710	6%	2%
Asia, Oriente Medio & África	2.108	3%	2.142	4%	(2%)
<b>Total</b>	<b>60.633</b>	<b>100%</b>	<b>57.755</b>	<b>100%</b>	<b>5%</b>

Plantilla media	2024	%	2023	%	Variación (%)
España	33.352	57%	31.170	55%	7%
América	19.320	33%	19.940	35%	(3%)
Europa	3.752	6%	3.613	6%	4%
Asia, Oriente Medio & África	2.082	4%	2.143	4%	(3%)
<b>Total</b>	<b>58.506</b>	<b>100%</b>	<b>56.866</b>	<b>100%</b>	<b>3%</b>

## Otros acontecimientos del trimestre

- 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 ("CNRGC") adoptó los siguientes acuerdos:
  - Separar en dos la CNRGC creando, por un lado, la Comisión de Nombramientos y Gobierno Corporativo ("CNyGC") y, por otro, la Comisión de Retribuciones ("CR").
  - Reorganizar la composición de las restantes comisiones del Consejo de Administración.
  - Modificar el Reglamento del Consejo de Administración para contemplar la separación de la CNRGC 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, en el marco de implementación del Plan Estratégico “Leading the Future”, 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%, por un importe ascendente a 106,7 millones de euros, 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 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.

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.

- El 4 de noviembre el Consejo de Administración de Indra aprobó la compra del 100% del capital social de la empresa líder en simuladores de tráfico aéreo y defensa aérea “Micro Nav” y de la compañía de servicios de entrenamiento de control de tráfico aéreo “Global ATS”, referente en el mercado de Reino Unido. Con esta operación, Indra se posiciona de cara a la creciente demanda de este tipo de soluciones y servicios de simulación y entrenamiento de control de tráfico aéreo entre sus clientes, reforzando su posición en Reino Unido, pero también en Oriente Medio y Asia-Pacífico.
- Entre el 2 y el 13 de diciembre Indra llevó a cabo un Programa Temporal de Recompra de acciones propias (“el Programa”), al amparo de la autorización conferida por la Junta General de Accionistas para la adquisición derivativa de acciones propias y de conformidad con lo previsto en el artículo 5 del Reglamento (UE) N° 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 3 del Reglamento Delegado (UE) 2016/1052, con la finalidad de permitir a la Sociedad cumplir con las obligaciones de entrega de acciones a sus directivos derivadas del sistema de retribución vigente. En este Programa, la Sociedad ha adquirido 490.000 acciones representativas del 0,28% de su capital social a fecha de 13 de diciembre de 2024. El contrato de liquidez suscrito con Banco Santander, S.A. se suspendió durante el periodo de vigencia del Programa.
- El 18 de diciembre Indra y EDGE Group formalizaron una joint venture, “PULSE”, para diseñar y fabricar radares en Abu Dhabi. El acuerdo se alinea con el Plan Estratégico “Leading the Future” de Indra y con la visión de EDGE de ampliar las capacidades soberanas, impulsando la innovación y la producción de alta tecnología en Emiratos Árabes Unidos.
- El 23 de diciembre Indra fue nombrada la empresa más sostenible del mundo del sector tecnológico, según el Dow Jones Sustainability Index (“DJSI”). La compañía se sitúa como número 1 mundial del sector de Software y Servicios y es la única empresa que ha logrado mantenerse 19 años consecutivos en el DJSI World.

## Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

- El 19 de enero el Consejo de Administración de Indra tomó razón de la dimisión formal presentada por el Sr. Murta como consejero y presidente ejecutivo de la sociedad y Presidente de la Comisión Delegada Ejecutiva y de la Comisión de Estrategia de Indra, tras haber sido nombrado, consejero y Presidente Ejecutivo de Telefónica, S.A. El Consejo de Administración adoptó los siguientes acuerdos:
  - I. Aprobar, previo informe favorable de la CNYGC, el nombramiento por cooptación de D. Ángel Escribano Ruiz como consejero de la sociedad.
  - II. Nombrar a D. Ángel Escribano presidente ejecutivo del Consejo de Administración y conferirle las mismas facultades ejecutivas en el ámbito corporativo e institucional que tenía el Sr. Murta, 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, José Vicente de los Mozos.

III. Asimismo, de conformidad con lo establecido en el artículo 249.3 de la Ley de Sociedades de Capital, el Consejo de Administración, previo informe favorable de la CR, aprobar el contrato de prestación de servicios ejecutivos de D. Ángel Escribano, que mantiene las condiciones retributivas del anterior presidente ejecutivo, Sr. Murtra, y el otorgamiento de poderes suficientes para el ejercicio de las referidas facultades ejecutivas.

Los acuerdos anteriormente referidos garantizan la continuidad en la ejecución del Plan Estratégico 2024-2026 y cuentan con el respaldo de los principales accionistas de la sociedad.

- El 31 de enero Indra suscribió un acuerdo con Redeia Corporación, S.A. (“Redeia”) para la adquisición del 89,68% del capital social de Hispasat, S.A. (“Hispasat”), operador y proveedor de servicios por satélite, por un importe de 725.000.000€, a cuyos efectos Indra aseguró la financiación por un total de 700.000.000€, estando previsto que el resto del importe sea cubierto con cargo a caja existente.

La operación está sujeta al cumplimiento de determinadas condiciones suspensivas, de carácter esencialmente regulatorio, tanto en España como en otras jurisdicciones; a la aprobación por la Junta General de Accionistas de Indra; así como a la ejecución de determinados acuerdos para que Indra consolide contablemente Hisdesat Servicios Estratégicos S.A., operador de servicios gubernamentales por satélite en las áreas de defensa, seguridad, inteligencia y asuntos exteriores.

- El 26 de febrero el Consejo de Administración de Indra acordó proponer a la próxima Junta General de Accionistas la distribución de un dividendo en efectivo de 0,25€ brutos por acción, con cargo a los beneficios del ejercicio 2024, a abonar el día 10 de julio de 2025.

## Cuenta de resultados consolidada

	2024 M€	2023 M€	Variación M€ %		4T24 M€	4T23 M€	Variación M€ %	
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>4.842,9</b>	<b>4.343,1</b>	<b>499,8</b>	<b>11,5</b>	<b>1.443,0</b>	<b>1.327,4</b>	<b>115,6</b>	<b>8,7</b>
Otros ingresos	104,1	73,9	30,2	40,9	50,7	21,6	29,1	135,1
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.790,5)	(1.566,5)	(224,0)	14,3	(627,8)	(592,6)	(35,2)	5,9
Gastos de personal	(2.610,9)	(2.403,4)	(207,5)	8,6	(690,2)	(614,9)	(75,3)	12,2
Otros resultados	(0,3)	(1,0)	0,7	NA	(0,0)	(0,2)	0,2	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>545,2</b>	<b>446,1</b>	<b>99,1</b>	<b>22,2</b>	<b>175,7</b>	<b>141,2</b>	<b>34,5</b>	<b>24,4</b>
Amortizaciones	(106,9)	(99,1)	(7,8)	8,0	(28,0)	(22,3)	(5,7)	25,4
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>438,3</b>	<b>347,0</b>	<b>91,3</b>	<b>26,3</b>	<b>147,7</b>	<b>118,9</b>	<b>28,8</b>	<b>24,3</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>9,0%</b>	<b>8,0%</b>	<b>1,0 pp</b>	<b>NA</b>	<b>10,2%</b>	<b>9,0%</b>	<b>1,2 pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(46,5)</b>	<b>(40,2)</b>	<b>(6,3)</b>	<b>15,8</b>	<b>(20,0)</b>	<b>(23,2)</b>	<b>3,2</b>	<b>(13,8)</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(5,5)	(3,2)	(2,3)	NA	(1,0)	(1,0)	0,0	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>386,3</b>	<b>303,6</b>	<b>82,7</b>	<b>27,2</b>	<b>126,7</b>	<b>94,6</b>	<b>32,1</b>	<b>33,9</b>
Impuesto de sociedades	(106,0)	(94,9)	(11,1)	11,7	(32,9)	(34,1)	1,2	(3,6)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>280,3</b>	<b>208,7</b>	<b>71,6</b>	<b>34,3</b>	<b>93,8</b>	<b>60,5</b>	<b>33,3</b>	<b>55,1</b>
Resultado atribuible a socios externos	(2,7)	(2,9)	0,2	NA	(0,8)	(0,9)	0,1	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>277,5</b>	<b>205,8</b>	<b>71,7</b>	<b>34,9</b>	<b>93,1</b>	<b>59,6</b>	<b>33,5</b>	<b>56,2</b>

<b>Beneficio por acción</b> (acorde con normas NIIF)	2024	2023	Variación (%)
BPA básico (€)	1,58	1,17	35,1
BPA diluido (€)	1,58	1,10	43,5

	2024	2023
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	981.761	645.542
Total Acciones ponderadas consideradas	175.672.641	176.008.860
Total Acciones diluidas consideradas	175.672.641	188.517.020
Autocartera al cierre del periodo	750.530	2.397.997

### 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 +12% en 2024 y un +9% en el 4T24.
- Otros Ingresos se situaron en 104 M€ en 2024 vs 74 M€ en 2023, principalmente por el mayor nivel de subvenciones y trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +14% en 2024 vs 2023, principalmente por mayor subcontratación y mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.). Sin embargo, en el 4T24 esta partida presentó un menor crecimiento, aumentando un +6% por la menor subcontratación en este periodo.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +9% en 2024 vs 2023, incremento que se explica principalmente por la inflación salarial y el aumento de la plantilla media en España y Europa. En el 4T24, los costes de personal aumentaron a un mayor ritmo (+12%) debido a mayores costes de reestructuración de la plantilla en el trimestre.
- El EBITDA reportado en 2024 se situó en 545 M€ vs 446 M€ en 2023, lo que supuso un crecimiento del +22%.
- Las Amortizaciones se situaron en 107 M€ en 2024, nivel superior a los 99 M€ en 2023.
- El EBIT reportado se situó en 438 M€ en 2024 vs 347 M€ en 2023, aumentando un +26%.
- El Resultado Financiero en 2024 aumentó hasta 47 M€ vs 40 M€ en 2023, 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 4,2% en 2024 vs 3,2% en 2023.
- El gasto por impuesto ascendió a 106 M€ en 2024 vs 95 M€ en 2023, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva fue del 27% en 2024 vs 31% en 2023.
- El Resultado Neto en 2024 ascendió a 278 M€ vs 206 M€ en 2023, lo que supuso un crecimiento del +35%.

## Balance consolidado

Con fecha 30 de septiembre de 2024 el grupo comunicó a la CNMV, como Información Privilegiada a través del HR 2401, "el inicio de un proceso formal para analizar las distintas opciones relativas a Minsait Payments. La Sociedad informará al mercado sobre la evolución del proceso, de conformidad con lo requerido por la normativa sobre mercado de valores".

Dado que, en el momento actual el proceso sigue abierto, en base a la NIIF 5, párrafo 9, el Grupo ha clasificado el negocio como "Activos y Pasivos mantenidos para la venta", al considerar probable la enajenación del citado negocio.

	2024 M€	2023 M€	Variación M€
Inmovilizado material	118,8	99,1	19,7
Inversiones inmobiliarias	9,6	11,7	(2,1)
Activos por derechos de uso	125,9	119,0	6,9
Fondo de Comercio	1.043,5	996,4	47,1
Otros activos intangibles	250,5	263,8	(13,3)
Participadas y otros inmovilizados financieros	485,5	520,4	(34,9)
Activos por impuestos diferidos	104,2	118,1	(13,9)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>2.137,9</b>	<b>2.128,6</b>	<b>9,3</b>
Activos mantenidos para la venta	213,7	0,1	213,6
Activo circulante operativo	1.791,8	1.762,1	29,7
Otros activos corrientes	257,2	236,0	21,2
Efectivo y equivalentes	555,1	595,7	(40,6)
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.817,8</b>	<b>2.594,0</b>	<b>223,8</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>4.955,7</b>	<b>4.722,6</b>	<b>233,1</b>
Capital y Reservas	1.309,8	1.150,5	159,3
Acciones propias	(12,6)	(33,0)	20,4
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>1.297,2</b>	<b>1.117,5</b>	<b>179,7</b>
Socios externos	17,6	18,5	(0,9)
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.314,7</b>	<b>1.136,0</b>	<b>178,7</b>
Provisiones para riesgos y gastos	87,5	71,9	15,6
Deuda financiera a largo plazo	343,2	479,1	(135,9)
Otros pasivos financieros no corrientes	692,0	696,4	(4,4)
Subvenciones	54,1	43,4	10,7
Otros pasivos no corrientes	1,4	1,3	0,1
Pasivos por impuestos diferidos	3,9	4,1	(0,2)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.182,2</b>	<b>1.296,2</b>	<b>(114,0)</b>
Pasivos mantenidos para la venta	83,7	0,0	83,7
Deuda financiera a corto plazo	186,3	223,5	(37,2)
Otros pasivos financieros corrientes	119,3	113,9	5,4
Pasivo Circulante Operativo	1.626,9	1.479,6	147,3
Otros pasivos corrientes	442,5	473,4	(30,9)
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>2.458,8</b>	<b>2.290,4</b>	<b>168,4</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>4.955,7</b>	<b>4.722,6</b>	<b>233,1</b>
Deuda financiera a corto plazo	186,3	223,5	(37,2)
Deuda financiera a largo plazo	343,2	479,1	(135,9)
Deuda financiera bruta	529,5	702,6	(173,1)
Efectivo y equivalentes	(555,1)	(595,7)	40,6
<b>Deuda neta antes del traspaso a mantenido para la venta</b>	<b>(25,6)</b>	<b>106,8</b>	<b>(132,4)</b>
Traspaso efectivo a mantenido para la venta	(60,8)	-	(60,8)
<b>Deuda neta Total grupo</b>	<b>(86,5)</b>	<b>106,8</b>	<b>(193,3)</b>

### Cifras no auditadas

## Flujos de tesorería consolidado

	2024	2023	Variación	4T24	4T23	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>386,3</b>	<b>303,6</b>	<b>82,7</b>	<b>126,7</b>	<b>94,6</b>	<b>32,1</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	106,9	99,1	7,8	28,0	22,3	5,7
- Subvenciones, provisiones y otros	(3,7)	(2,3)	(1,4)	3,4	11,0	(7,6)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	5,5	3,2	2,3	1,0	1,0	0,0
- Resultados financieros	46,5	40,2	6,3	20,0	23,2	(3,2)
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>(0,1)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>(0,1)</b>
<b>Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>541,5</b>	<b>443,8</b>	<b>97,7</b>	<b>179,1</b>	<b>152,2</b>	<b>26,9</b>
Variación en deudores comerciales y otros	110,1	37,3	72,8	183,4	27,6	155,8
Variación en existencias	(125,9)	(116,4)	(9,5)	68,4	80,7	(12,3)
Variación en acreedores comerciales y otros	10,3	93,2	(82,9)	(106,5)	(15,7)	(90,8)
<b>Variación de Capital Circulante</b>	<b>(5,4)</b>	<b>14,1</b>	<b>(19,5)</b>	<b>145,3</b>	<b>92,7</b>	<b>52,6</b>
Inversión Material, neto	(23,3)	(23,0)	(0,3)	(8,0)	(10,6)	2,6
Inversión Inmaterial, neto	(46,1)	7,5	(53,6)	(20,2)	6,6	(26,8)
<b>Capex</b>	<b>(69,4)</b>	<b>(15,5)</b>	<b>(53,9)</b>	<b>(28,2)</b>	<b>(4,0)</b>	<b>(24,2)</b>
<b>Resultados financieros pagados</b>	<b>(25,8)</b>	<b>(18,9)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>(8,3)</b>	<b>(4,5)</b>	<b>(3,8)</b>
<b>Variación de otros pasivos financieros</b>	<b>(27,7)</b>	<b>(32,7)</b>	<b>5,0</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(8,2)</b>	<b>5,0</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(85,2)</b>	<b>(78,4)</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(50,6)</b>	<b>(33,2)</b>	<b>(17,4)</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>328,0</b>	<b>312,4</b>	<b>15,6</b>	<b>234,0</b>	<b>195,0</b>	<b>39,0</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(31,4)	(284,2)	252,8	(67,1)	(30,5)	(36,6)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(2,7)	(1,0)	(1,7)	(0,1)	(0,1)	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	(44,1)	(44,1)	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	(28,8)	(32,5)	3,7	(8,2)	(32,2)	24,0
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>221,1</b>	<b>(49,3)</b>	<b>270,4</b>	<b>158,6</b>	<b>132,3</b>	<b>26,3</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>106,8</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(221,1)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	27,7					
<b>Deuda neta final</b>	<b>(86,5)</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	15,0	2,9	12,1			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	185,8	285,1	(99,3)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(221,1)	49,3	(270,4)			
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>(616,0)</b>	<b>(595,7)</b>	<b>(20,3)</b>			
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>529,5</b>	<b>702,6</b>	<b>(173,1)</b>			
<b>Deuda neta (+) Caja Neta (-) Final</b>	<b>(86,5)</b>	<b>106,8</b>	<b>(193,3)</b>			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 541 M€ vs 444 M€ en 2023, mejora derivada principalmente de la mayor rentabilidad operativa.
- La variación de capital circulante en el estado de flujos de caja se situó en -5 M€ en 2024 vs +14 M€ en 2023. 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 -90 M€ en diciembre de 2024, equivalente a -7 días de ventas (DoS), menor nivel respecto a diciembre de 2023 (3 M€, equivalente a 0 DoS). Esta mejora se explica principalmente por la mejor evolución de la partida de Clientes (10 DoS) y de Acreedores (1 DoS), a pesar del peor comportamiento de Existencias (4 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	2024	2023	Variación
Existencias	659	555	104
Clientes	1.133	1.207	(74)
<b>Activo Circulante operativo</b>	<b>1.792</b>	<b>1.762</b>	<b>30</b>
Existencias L/P	133	106	27
Clientes L/P	42	32	10
<b>Total Activo operativo</b>	<b>1.967</b>	<b>1.900</b>	<b>67</b>
Anticipos de Clientes	829	774	55
Acreedores	798	706	93
<b>Pasivo Circulante operativo</b>	<b>1.627</b>	<b>1.480</b>	<b>147</b>
Anticipos de Clientes L/P	430	418	12
<b>Total Pasivo operativo</b>	<b>2.057</b>	<b>1.897</b>	<b>160</b>
<b>Total Capital Circulante C/P y L/P</b>	<b>(90)</b>	<b>3</b>	<b>(93)</b>

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	2024	2023	Variación
Existencias	60	56	4
Clientes	(6)	4	(10)
Acreedores	(60)	(59)	(1)
<b>Total</b>	<b>(7)</b>	<b>0</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 111 M€ en 2024 vs 63 M€ en 2023, diferencia explicada por un mayor pago por la inversión inmaterial (87 M€ en 2024 vs 40 M€ en 2023). El cobro por subvenciones fue de 41 M€ en 2024 vs 47 M€ en 2023, dando lugar a una inversión de Capex neto (después del cobro de subvenciones) de 69 M€ en 2024 vs 16 M€ en 2023.
- El pago por Resultado Financiero fue de 26 M€ en 2024 vs 19 M€ en 2023, 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 85 M€ en 2024 vs 78 M€ en 2023. 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. Mientras que en el 4T24 el pago por Impuesto de Sociedades fue de 51 M€ vs 33 M€ como consecuencia de unos mayores resultados tributables fiscales.
- El Flujo de Caja Libre en 2024 se situó en 328 M€ vs 312 M€ en 2023 (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 4T24, la generación de caja fue de 234 M€ vs 195 M€ en el 4T23.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas y los dividendos recibidos por empresas participadas, ascendió a un pago de 31 M€ en 2024 frente a un pago de 284 M€ en 2023. La partida del 2024 principalmente incluye el cobro del dividendo repartido por ITP Aero de 60 M€ y los pagos por las adquisiciones de MQA, CLUE, Deimos, GTA y Totalnet, mientras que en 2023 están incluidos los 175 M€ correspondientes a la compra de una participación del 9,5% de ITP Aero, y los pagos por las adquisiciones de la división de Selex de ATM en EEUU y NAE, compañía Digital del sector Telecom & Media.

- Variación de acciones propias supuso una salida de caja de 29 M€ en 2024 vs 33 M€ en 2023, debido principalmente a la adquisición de acciones propias para completar el sistema de retribución de medio plazo del periodo 2021-2023.
- Con respecto a la Deuda Neta, el grupo ha terminado en diciembre de 2024 con una posición positiva de Caja Neta de 86 M€, frente a una Deuda Neta de 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:** no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

### 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 2024, Indra tuvo unos ingresos de 4.843 millones de euros, más de 60.000 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.