

INDRA INCREMENTA UN 11,1 % SU RESULTADO NETO, CON UNA CARTERA DE 6.772 MILLONES DE EUROS Y CRECIMIENTO EN TODAS LAS PARTIDAS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

- **La cartera alcanzó un nuevo máximo histórico, 6.772 M€, (+13,1% vs 1T22), con la contratación creciendo un +4,2% vs 1T22, impulsada de nuevo por Transporte & Defensa.**
- **Los ingresos crecieron un +7,7% en el 1T23 vs 1T22, destacando el fuerte crecimiento de Minsait (+13,4%) y Tráfico Aéreo (+18,0%).**
- **El EBIT reportado en el 1T23 aumentó un +8,4%, gracias a la mejora del margen operativo de Transporte y Defensa.**
- **El beneficio básico por acción (BPA) creció un +11,1% en el 1T23 respecto al 1T22.**
- **El flujo de caja libre (FCF) en el 1T23 fue de 27 M€ vs 13 M€ en el 1T22. Con ello, la ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM disminuyó hasta 0,1x frente a 0,7x en marzo de 2022.**

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.

Madrid, 27 de abril de 2023 – Ignacio Mataix, Consejero Delegado de Indra:

«Los resultados del primer trimestre de 2023 vienen caracterizados por el crecimiento de todas las partidas de la cuenta de resultados, destacando sobre todo el beneficio neto, que lo hace a tasa de dos dígitos.

»Durante este primer trimestre continúa tanto la fuerte demanda del mercado como el sólido desempeño comercial de nuestro negocio, que se materializa en el crecimiento experimentado en la contratación y la cartera de pedidos, que logra alcanzar un nuevo máximo histórico, y que mejora las expectativas de crecimiento de los próximos ejercicios.

»Tanto los ingresos como el EBIT de Indra experimentan un fuerte crecimiento que casi alcanza los dos dígitos, mostrando la rápida conversión de estos logros comerciales en la propia ejecución de los proyectos, y manteniendo el margen EBIT en niveles similares al primer trimestre de 2022, a pesar del contexto de fuerte presión de inflación salarial en los principales mercados donde operamos.

»Por su parte, un trimestre más, la generación de caja vuelve a mostrar un comportamiento muy positivo, más que doblando el buen desempeño del primer trimestre de 2022, y vuelve a disminuir el apalancamiento financiero.

»Los resultados de este primer trimestre constituyen un buen comienzo del ejercicio 2023, completamente alineados con nuestros objetivos anuales y nuestro Plan Estratégico 2021-2023».

Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	1T23	1T22	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Cartera de pedidos	6.772	5.987	13,1 / 12,8
Contratación neta	1.399	1.344	4,2 / 3,8
Ingresos	917	851	7,7 / 7,3
EBITDA	92	87	5,6
Margen EBITDA %	10,0%	10,2%	(0,2) pp
Margen Operativo	76	72	5,5
Margen Operativo %	8,3%	8,5%	(0,2) pp
EBIT	65	60	8,4
Margen EBIT %	7,1%	7,0%	0,1 pp
Resultado Neto	44	39	11,1
BPA básico (€)	0,25	0,22	11,1
Flujo de Caja Libre	27	13	101,8
Deuda neta	27	215	(87,7)

Transporte y Defensa (T&D)	1T23	1T22	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	267	279	(4,2) / (3,8)
EBITDA	41	38	8,2
Margen EBITDA %	15,5%	13,7%	1,8 pp
Margen Operativo	33	30	9,1
Margen Operativo %	12,2%	10,7%	1,5 pp
EBIT	31	27	13,4
Margen EBIT %	11,7%	9,8%	1,9 pp

Minsait (TI)	1T23	1T22	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	650	573	13,4 / 12,7
EBITDA	50	48	3,6
Margen EBITDA %	7,7%	8,5%	(0,8) pp
Margen Operativo	43	42	3,0
Margen Operativo %	6,7%	7,4%	(0,7) pp
EBIT	34	33	4,2
Margen EBIT %	5,2%	5,7%	(0,5) pp

En el ejercicio 2022, Indra adquirió para el negocio TI las compañías Nexus y Mobbeel y para el negocio T&D Simumak y Temansa. Estas adquisiciones han contribuido con 20 M€ en las ventas del 1T23 y no tuvieron contribución en las ventas del 1T22. En el primer trimestre del ejercicio 2023 Indra no ha adquirido ninguna compañía.

Principales aspectos destacados

La cartera en el 1T23 alcanzó nuevamente máximos históricos y se situó en 6.772 M€, mostrando un crecimiento del +13% en términos reportados vs 1T22. La cartera de la división de Transporte & Defensa ascendió a 4.802 M€ y aumentó un +21% en el 1T23 vs 1T22, destacando Defensa & Seguridad con una cartera acumulada de 3.113 M€. Por su parte, la cartera de Minsait se situó en 1.970 M€ y disminuyó un -2% en el 1T23 vs 1T22. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,73x en el 1T23 vs 1,72x en el 1T22.

La contratación neta en el 1T23 creció un +4% en moneda local (+4% reportado):

- **La contratación de Transporte & Defensa en el 1T23** creció un +31% en moneda local, registrando un fuerte crecimiento el vertical de Transporte & Tráfico (+60% en moneda local), tanto en el segmento de Tráfico Aéreo (mayor actividad con Enaire en España y proyectos de ATM en Honduras y Bélgica) como en el de Transportes (proyectos Ferroviarios y de Ticketing en España). Por su parte, la contratación del vertical de Defensa & Seguridad creció a tasas de doble dígito (+16% en moneda local), impulsada por España (importe restante de la fase 1B del proyecto FCAS y Sistemas de identificación y autoprotección para los F-18) y AMEA (Sistemas de Defensa Aérea en Ruanda).
- **La contratación de Minsait en el 1T23** descendió un -7% en moneda local, afectada principalmente por la caída registrada en el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad (-33% en moneda local), debido a la contratación del proyecto de Elecciones en Angola que tuvo lugar en el 1T22. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación de Minsait habría aumentado un +9% en términos reportados. Por otro lado, destacó el crecimiento de doble dígito registrado en Energía & Industria (+16% en moneda local), por el buen comportamiento registrado en España, Filipinas, Brasil y Perú.

Los ingresos en el 1T23 crecieron un +7% en moneda local (+8% en reportado) vs 1T22.

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa** en el 1T23 cayeron un -4% en moneda local, con descensos tanto en el vertical de Defensa & Seguridad (-4% moneda local), por la menor contribución puntual en este primer trimestre de Eurofighter y por el proyecto FCAS, que comenzará a contribuir fuertemente a los ingresos en el segundo trimestre del año, así como en el vertical de Transporte & Tráfico (-3% en moneda local), por el descenso registrado en el segmento de Transportes (-21%, por la contribución relevante que tuvo lugar en el 1T22 de los proyectos de Sistemas Interurbanos en Riad y Sistemas de Control y Ticketing en Egipto). Por el contrario, el segmento de Tráfico Aéreo aumentó un +20%, impulsado por la mayor actividad del negocio en todas las geografías, concretamente en España, India, UK, Noruega, Bélgica y Uruguay.
- **Los ingresos de la división de Minsait** en el 1T23 aumentaron un +13% en moneda local, con muy buen comportamiento en todos los verticales, entre los que destacaron los crecimientos de doble dígito de Servicios Financieros (+15% en moneda local, principalmente por la contribución inorgánica de la compañía chilena Nexus especializada en medios de pago, así como por la mayor actividad con las grandes entidades bancarias en España y México), Energía & Industria (+14% en moneda local, destacando Brasil en el segmento de Energía y España en los sectores de Energía, Retail y Alimentación), y Administraciones Públicas & Sanidad (+11% en moneda local, por la positiva actividad en España e Italia). Adicionalmente, los ingresos de Telecom & Media también presentaron un sólido crecimiento (+4% en moneda local), por la mayor actividad con las principales operadoras de Telecom en España y América.

El tipo de cambio aportó 3 M€ a los ingresos en el 1T23, principalmente por la apreciación de las divisas latinoamericanas (mayoritariamente peso mexicano y real brasileño).

Los ingresos orgánicos en el 1T23 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +5%. Por divisiones, Minsait registró un crecimiento orgánico del +10% mientras que Transporte & Defensa descendió un -4%.

La contribución de Digital en Minsait fue de 189 M€ (29% de las ventas de Minsait) en el 1T23, lo que supuso un crecimiento del +20% con respecto al 1T22, división en la que se continúa observando una fuerte demanda por parte de los clientes en transformación digital, ciberseguridad, analítica avanzada, robotización de procesos y migración a la nube. Digital, junto con Soluciones Propias y Soluciones de Terceros & Otras (56% de las ventas de Minsait) presentaron conjuntamente un crecimiento del +20% en el 1T23.

El EBITDA reportado en el 1T23 ascendió a 92 M€ vs 87 M€ en el 1T22, mostrando un crecimiento del +5,6% en términos reportados, equivalente a un margen EBITDA del 10,0% en el 1T23 y del 10,2% en el 1T22.

El Margen Operativo en el 1T23 se situó en 76 M€ vs 72 M€ en el 1T22, equivalente a un margen del 8,3% en el 1T23 vs 8,5% en el 1T22, por la ligera caída de la rentabilidad en la división de Minsait:

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 1T23** alcanzó 33 M€ vs 30 M€ en el 1T22, equivalente a un margen del 12,2% en el 1T23 vs 10,7% en el 1T22, produciéndose esta mejora principalmente por el incremento de la rentabilidad del vertical de Transporte & Tráfico.

- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 1T23** alcanzó 43 M€ vs 42 M€ en el 1T22, equivalente a un margen del 6,7% en el 1T23 vs 7,4% en el 1T22, rentabilidad ligeramente inferior por la menor contribución del proyecto de Elecciones, así como por el impacto de la inflación salarial.

Los costes de reestructuración de la plantilla fueron de -4 M€ en el 1T23 vs -6 M€ en el 1T22.

El EBIT reportado en el 1T23 se situó en 65 M€ vs 60 M€ en el 1T22, aumentando un +8,4% en términos reportados, equivalente a un margen del 7,1% en el 1T23 vs 7,0% en el 1T22:

- **El Margen EBIT de Transporte & Defensa** en el 1T23 se situó en el 11,7% vs 9,8% en el 1T22.
- **El Margen EBIT de Minsait** en el 1T23 fue del 5,2% vs 5,7% en el 1T22.

El Resultado Neto ascendió a 44 M€ en el 1T23 vs 39 M€ en el 1T22, lo que supone un crecimiento del +11,1%.

El Flujo de Caja Libre en el 1T23 se situó en 27 M€ vs 13 M€ en el 1T22.

La Deuda Neta disminuyó hasta los 27 M€ en marzo de 2023 vs 43 M€ en diciembre de 2022 y 215 M€ en marzo de 2022. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles) se situó en 0,1x en marzo de 2023 vs 0,1x en diciembre de 2022 y vs 0,7x en marzo de 2022.

Objetivos 2023

La compañía reitera sus objetivos 2023:

- **Ingresos en moneda local:** mayores de 4.000 M€.
- **EBIT reportado:** mayor de 315 M€.
- **Flujo de Caja Libre reportado:** superior a 200 M€.

Recursos humanos

La plantilla final al cierre de marzo de 2023 estaba formada por 56.573 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +6,2% vs marzo de 2022 (3.286 empleados más), concentrándose ese incremento en España (1.594 empleados más) y en América (1.524 empleados más). Respecto al cierre de diciembre de 2022, en el trimestre, la plantilla final ha disminuido ligeramente un -0,3% (162 empleados menos), por el descenso registrado en América (399 empleados menos), principalmente por la finalización de un contrato de Outsourcing de Data Center con un cliente del vertical de Telecom & Media en Colombia.

Por su parte, la plantilla media en el 1T23 aumentó un +7,9% vs 1T22.

Plantilla final	1T23	%	1T22	%	Variación (%)
España	30.538	54	28.944	54	5,5
América	20.357	36	18.833	35	8,1
Europa	3.575	6	3.502	7	2,1
Asia, Oriente Medio & África	2.103	4	2.008	4	4,7
Total	56.573	100	53.287	100	6,2

Plantilla media	1T23	%	1T22	%	Variación (%)
España	30.475	54	28.682	55	6,3
América	20.563	36	18.372	35	11,9
Europa	3.580	6	3.526	7	1,5
Asia, Oriente Medio & África	2.116	4	2.009	4	5,3
Total	56.734	100	52.589	100	7,9

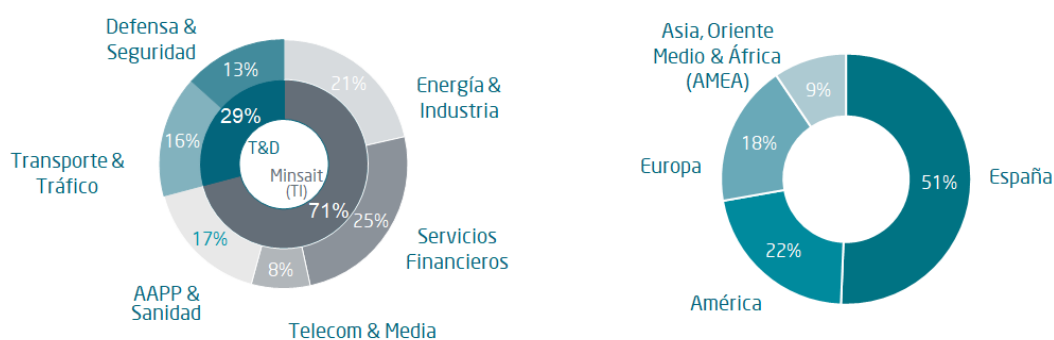
Otros acontecimientos del trimestre

El 17 de enero Indra renovó por quinto año consecutivo su certificado como Top Employer, que reconoce a las empresas que ofrecen un mejor entorno de trabajo y desarrollo profesional, poniendo en valor la apuesta por el talento de Indra y Minsait.

En sesión celebrada el 28 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 2022, a abonar el día 12 de julio de 2023.

El 6 de marzo, el Consejo de Administración aprobó por unanimidad iniciar, de común acuerdo con el actual consejero delegado D. Ignacio Mataix Entero, un proceso de sucesión en el cargo de consejero delegado vinculado a la definición del próximo plan estratégico que la Compañía tiene previsto definir para los próximos años. El Sr. Mataix continuará ejerciendo sus actuales funciones para facilitar el proceso de sucesión y la continuidad en la gestión, hasta el nombramiento del nuevo consejero delegado, para cuya selección se contará con una consultora independiente. Con posterioridad, el Sr. Mataix permanecerá prestando sus servicios a la Compañía como asesor estratégico del Consejo de Administración por un periodo de dos años.

Ingresos por divisiones y geografías



Ventas por Geografías	1T23 (M€)	1T22 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
España	464	436	6,4	6,4
América	198	152	30,4	27,4
Europa	168	163	3,0	3,4
Asia, Oriente Medio & África	87	100	(13,7)	(13,1)
Total	917	851	7,7	7,3

Destacó el fuerte crecimiento registrado en América (+27% en moneda local; 22% de las ventas totales), así como el comportamiento positivo de España (+6%; 51% de las ventas totales) y Europa (+3% en moneda local; 18% de las ventas totales). Por el contrario, AMEA fue la única región que presentó descensos (-13% en moneda local; 9% de las ventas totales).

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	1T23	1T22	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	491	375	31,0	31,2
Ventas	267	279	(4,2)	(3,8)
- Defensa & Seguridad	123	128	(4,2)	(4,2)
- Transporte & Tráfico	144	151	(4,3)	(3,5)
- Transporte	69	87	(20,6)	(21,1)
- Tráfico Aéreo	75	64	18,0	20,4
Book-to-bill	1,84	1,35	36,8	
Cart./Ventas 12m	3,63	3,12	16,4	

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa cayeron un -4% en moneda local en el 1T23, con descensos tanto en el vertical de Defensa & Seguridad (-4% en moneda local) como en el de Transporte & Tráfico (-3% en moneda local).

Los ingresos orgánicos (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) de Transporte & Defensa en el 1T23 descendieron un -4%.

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 1T23 creció un +31% en moneda local, impulsada por el fuerte crecimiento tanto en Transporte & Tráfico (+60% en moneda local) como en Defensa & Seguridad (+16% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejoró hasta el 3,63x vs 3,12x en el mismo periodo del año anterior y la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas también mejoró hasta el 1,84x vs 1,35x en el mismo periodo del año anterior.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1T23 de Defensa & Seguridad cayeron un -4% en moneda local, por la menor contribución puntual en este primer trimestre de Eurofighter y por el proyecto FCAS, que comenzará a contribuir fuertemente a los ingresos en el segundo trimestre del año. Por el contrario, destacaron los crecimientos en el área de Simulación (Helicóptero H175 en China) y en ciertos programas como el Vehículo 8x8 y A400M.
- Por geografías, destacaron los descensos registrados en Europa, por la menor contribución en el trimestre del proyecto Eurofighter respecto al mismo periodo en el ejercicio anterior.
- La actividad del vertical en el 1T23 se concentró en España (c. 45% de las ventas) y Europa (c. 35% de las ventas).
- La contratación en el 1T23 creció un +16% en moneda local, impulsada por España (importe restante de la fase 1B del proyecto FCAS y Sistemas de identificación y autoprotección para los F-18) y AMEA (Sistemas de Defensa Aérea en Ruanda).

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1T23 de Transporte & Tráfico descendieron un -3% en moneda local, afectadas por el descenso registrado en el segmento de Transportes (-21%) y pese al fuerte crecimiento del segmento de Tráfico Aéreo (+20%).
- Las ventas de Tráfico Aéreo en el 1T23 presentaron un crecimiento del +20% en moneda local, con un sólido crecimiento en todas las regiones: España (mayor actividad con Enaire), Europa (UK, Noruega y Bélgica), América (Uruguay) y AMEA (India). La distribución por regiones fue la siguiente: Europa (c. 45%), AMEA (c. 25%), España (c. 25%) y América (c. 5%).

- Las ventas de Transportes en el 1T23 descendieron un -21%, principalmente por el descenso registrado en AMEA, región en la que en el primer trimestre del ejercicio anterior tuvo lugar una contribución relevante de los proyectos de Sistemas Interurbanos en Riad y Sistemas de Control y Ticketing en Egipto. La actividad de Transportes se distribuyó entre España (c. 45%), AMEA (c. 25%) y América (c. 20%).
- Por geografías, la distribución de la actividad del vertical en el 1T23 se distribuyó entre España (c. 35% de las ventas), AMEA (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 25% de las ventas).
- La contratación en el 1T23 aumentó un +60% en moneda local, impulsada tanto por el segmento de Tráfico Aéreo (mayor actividad con Enaire en España y proyectos de ATM en Honduras y Bélgica) como en el de Transportes (proyectos Ferroviarios y de Ticketing en España).

Minsait

Minsait	1T23 (M€)	1T22 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	908	969	(6,2)	(6,8)
Ventas	650	573	13,4	12,7
- Energía & Industria	197	172	14,3	14,3
- Servicios Financieros	230	195	18,2	15,2
- Telecom & Media	70	68	3,4	4,2
- AA.PP. & Sanidad	153	138	10,6	11,3
Book-to-bill	1,40	1,69	(17,3)	
Cart./Ventas 12m	0,76	0,91	(16,5)	

Las ventas de la división de Minsait en el 1T23 crecieron un +13% en moneda local, con muy buen comportamiento en todos los verticales, entre los que destacaron los crecimientos de doble dígito de Servicios Financieros (+15% en moneda local), Energía & Industria (+14% en moneda local) y Administraciones Públicas & Sanidad (+11% en moneda local).

Los ingresos orgánicos (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) de Minsait en el 1T23 aumentaron un +10%.

La contratación de Minsait en el 1T23 descendió un -7% en moneda local, afectada principalmente por la caída registrada en Administraciones Públicas & Sanidad (-33% en moneda local), debido a la contratación del proyecto de Elecciones en Angola que tuvo lugar en el 1T22. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación de Minsait habría aumentado un +9% en términos reportados.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se situó en 0,76x vs 0,91x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill (contratación sobre ventas) se situó en 1,40x vs 1,69x en el mismo periodo del año anterior.

Digital, Soluciones Propias y Soluciones de Terceros & Otras (56% de las ventas de Minsait) presentaron conjuntamente un crecimiento del +20% en el 1T23.

Minsait	1T23 (M€)	1T22 (M€)	Variación % Reportado
Digital	189	158	19,9
Soluciones Propias	76	56	35,3
Soluciones de Terceros & Otras	98	90	9,6
Outsourcing Tecnológico y de Procesos	289	271	6,5
Eliminaciones	(2)	(2)	N/A
Total	650	573	13,4

Energía & Industria

- Las ventas en el 1T23 de Energía & Industria aumentaron un +14% en moneda local, con un sólido crecimiento en ambos segmentos, destacando sobre todo el fuerte crecimiento de doble dígito registrado en el segmento de Energía.
- El segmento de Energía representó aproximadamente el 60% de las ventas del vertical en el 1T23 vs 40% el segmento de Industria.
- Los ingresos en el 1T23 presentaron crecimientos en todas las geografías, destacando principalmente América en el segmento de Energía en Brasil, y España en Energía (mayor actividad con grandes clientes) y en Industria (sector Retail y de Alimentación).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T23 se concentró en España (c. 50% de las ventas), América (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).
- La contratación en el 1T23 aumentó un +16% en moneda local, con crecimientos de doble dígito en ambos segmentos y destacando la actividad registrada en España, Filipinas, Brasil y Perú.

Servicios Financieros

- Las ventas en el 1T23 de Servicios Financieros aumentaron un +15% en moneda local, con crecimientos tanto en el sector bancario como en el de seguros, destacando especialmente el fuerte crecimiento de doble dígito registrado en banca.
- El sector bancario (c. 85% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T23 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Los ingresos en el 1T23 registraron crecimientos en sus dos principales geografías, en España por la mayor actividad con las grandes entidades bancarias, y en América, por la contribución inorgánica de la compañía chilena Nexus adquirida en 2022, así como por el buen comportamiento del negocio en México.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T23 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 40% de las ventas).
- La contratación en el 1T23 creció un +3% en moneda local, impulsada por América (Chile, México, Perú y Colombia).

Telecom & Media

- Las ventas en el 1T23 de Telecom & Media aumentaron un +4% en moneda local, por la mayor actividad con las principales operadoras de Telecom en España y América.
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T23 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Las ventas en el 1T23 se vieron impulsadas por el crecimiento registrado en España (mayor actividad con el principal operador) y América (con las principales operadoras en México, Perú y Argentina).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T23 se concentró en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).
- La contratación en el 1T23 disminuyó un -23% en moneda local, por la fuerte actividad que se registró en el mismo periodo en el ejercicio anterior en España (renovación de contratos relevantes con el principal operador) y América (contratos relevantes con los principales operadores en Colombia y Brasil).

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 1T23 de Administraciones Públicas & Sanidad subieron un +11% en moneda local, con un mejor comportamiento relativo del segmento de Administraciones Públicas frente a Sanidad y Elecciones.
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 80% de las ventas) en el 1T23 concentró la mayor actividad del vertical respecto a los segmentos de Sanidad (c. 15% de las ventas) y Elecciones (c. 5% de las ventas).
- Por geografías, destacaron los crecimientos de las ventas en el 1T23 registrados en España con el segmento de Administraciones Públicas y Europa (filial de Italia).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T23 se concentró en España (c. 60% de las ventas), Europa (c. 25% de las ventas) y América (c. 10% de las ventas).
- La contratación en el 1T23 descendió un -33% en moneda local, debido al proyecto de Elecciones en Angola que se registró en el 1T22. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación habría crecido un +24% en reportado, con crecimiento en todas las geografías y destacando Administraciones Públicas en Italia y Sanidad en España y América.

Cuenta de resultados consolidada

	1T23 M€	1T22 M€	Variación	
			M€	%
Ingresos ordinarios	916,6	851,4	65,2	7,7
Otros ingresos	15,2	10,8	4,4	40,2
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(232,1)	(248,7)	16,6	(6,7)
Gastos de personal	(608,0)	(526,2)	(81,8)	15,5
Otros resultados	(0,1)	(0,6)	0,5	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	91,6	86,7	4,9	5,6
Amortizaciones	(26,6)	(26,7)	0,1	(0,6)
Resultado de Explotación (EBIT)	65,0	59,9	5,1	8,4
Margen EBIT	7,1%	7,0%	0,1 pp	NA
Resultado Financiero	(3,9)	(7,8)	3,9	(50,1)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0,7	0,7	0,0	NA
Resultado antes de impuestos	61,8	52,9	8,9	16,8
Impuesto de sociedades	(17,4)	(13,0)	(4,4)	33,8
Resultado del ejercicio	44,3	39,9	4,4	11,2
Resultado atribuible a socios externos	(0,6)	(0,5)	(0,1)	NA
Resultado neto	43,7	39,3	4,4	11,1

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T23	1T22	Variación (%)
BPA básico (€)	0,25	0,22	11,1
BPA diluido (€)	0,23	0,21	11,4

	1T23	1T22
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	484.099	453.402
Total Acciones ponderadas consideradas	176.170.303	176.201.000
Total Acciones diluidas consideradas	193.153.520	193.010.078
Autocartera al cierre del periodo	441.112	440.181

Cifras no auditadas

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

El **BPA diluido** está calculado dividiendo el Resultado Neto (una vez deducido el impacto del bono emitido en octubre de 2016 por 250 M€ con precio de conversión de 14,629€ (14,479€ desde el 8 de julio de 2022 tras el reparto del dividendo en efectivo de 0,15€ por acción), así como la amortización de 4,1 M€ de dicho importe el 7 de octubre de 2021 tras el ejercicio de la opción put por parte de los tenedores) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos convertibles.

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

- Los Ingresos ordinarios en términos reportados subieron un +8% en el 1T23.
- Otros Ingresos se situaron en 15 M€ en el 1T23 vs 11 M€ en el 1T22, incremento que se produce principalmente por mayor trabajo para el inmovilizado (9 M€ en el 1T23 vs 6 M€ en el 1T22).
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación se redujeron un -7% en el 1T23 vs 1T22, principalmente por una mayor variación de existencias respecto al mismo periodo del año anterior y pese a mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.).
- Los Gastos de Personal aumentaron un +16% en el 1T23 vs 1T22, incremento que se explica por el aumento de la plantilla ligado a la mayor actividad en ambas divisiones y a las adquisiciones realizadas, así como por la inflación salarial.
- El EBITDA reportado en el 1T23 se situó en 92 M€ vs 87 M€ en el 1T22, lo que supone un crecimiento del +6% en términos reportados.
- Las Amortizaciones se situaron en 27 M€ en el 1T23, mismo nivel que en el 1T22.
- El EBIT reportado se situó en 65 M€ en el 1T23 vs 60 M€, aumentando un +8% en términos reportados.
- El Resultado Financiero disminuyó hasta 4 M€ vs 8 M€ en el 1T22, menor importe que se explica principalmente por los mayores ingresos financieros derivados de la remuneración de la caja, así como por el menor volumen de endeudamiento bruto en el 1T23 vs 1T22, pese a que el coste medio bruto de la deuda ha ascendido hasta el 2,6% en el 1T23 vs 1,9% en el 1T22.
- El gasto por impuesto ascendió a 17 M€ en el 1T23 vs 13 M€ en el 1T22, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo y a una mayor tasa impositiva, del 28% en el 1T23 vs 25% en el 1T22.
- El Resultado Neto ascendió a 44 M€ en el 1T23 vs 39 M€ en el 1T22, lo que supone un crecimiento del +11%.

Balance consolidado

	1T23 M€	2022 M€	Variación M€
Inmovilizado material	88,0	88,9	(0,9)
Inversiones inmobiliarias	11,7	11,5	0,2
Activos por derechos de uso	79,9	86,3	(6,4)
Fondo de Comercio	946,6	946,1	0,5
Otros activos intangibles	246,2	252,7	(6,5)
Participadas y otros inmovilizados financieros	276,9	259,0	17,9
Activos por impuestos diferidos	162,6	160,8	1,8
Activos no corrientes	1.811,9	1.805,3	6,6
Activos mantenidos para la venta	0,1	0,1	0,0
Activo circulante operativo	1.646,8	1.637,4	9,4
Otros activos corrientes	169,5	159,6	9,9
Efectivo y equivalentes	948,2	933,0	15,2
Activos corrientes	2.764,7	2.730,2	34,5
TOTAL ACTIVO	4.576,6	4.535,4	41,2
Capital y Reservas	1.035,2	992,4	42,8
Acciones propias	(5,3)	(5,3)	0,0
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	1.029,9	987,0	42,9
Socios externos	18,2	17,6	0,6
PATRIMONIO NETO	1.048,1	1.004,6	43,5
Provisiones para riesgos y gastos	74,2	74,0	0,2
Deuda financiera a largo plazo	683,0	700,4	(17,4)
Otros pasivos financieros no corrientes	548,5	538,4	10,1
Subvenciones	33,4	25,7	7,7
Otros pasivos no corrientes	1,6	1,6	0,0
Pasivos por impuestos diferidos	5,3	3,2	2,1
Pasivos no corrientes	1.346,0	1.343,3	2,7
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	291,7	275,2	16,5
Otros pasivos financieros corrientes	98,0	104,7	(6,7)
Pasivo Circulante Operativo	1.375,6	1.423,0	(47,4)
Otros pasivos corrientes	417,1	384,6	32,5
Pasivos corrientes	2.182,4	2.187,5	(5,1)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.576,6	4.535,4	41,2
Deuda financiera a corto plazo	(291,7)	(275,2)	(16,5)
Deuda financiera a largo plazo	(683,0)	(700,4)	17,4
Deuda financiera bruta	(974,7)	(975,6)	0,9
Efectivo y equivalentes	948,2	933,0	15,2
Deuda neta	(26,5)	(42,6)	16,1

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1T23	1T22	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	61,8	52,9	8,9
Ajustes:			
- Amortizaciones	26,6	26,7	(0,1)
- Subvenciones, provisiones y otros	(10,2)	(7,3)	(2,9)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(0,7)	(0,7)	0,0
- Resultados financieros	3,9	7,8	(3,9)
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	81,3	79,3	2,0
Variación en deudores comerciales y otros	49,9	(49,1)	99,0
Variación en existencias	(108,5)	(50,5)	(58,0)
Variación en acreedores comerciales y otros	24,1	60,4	(36,3)
Variación de Capital Circulante	(34,4)	(39,2)	4,8
Inversión Material, neto	(3,5)	(3,8)	0,3
Inversión Inmaterial, neto	3,8	(3,1)	6,9
Capex	0,3	(6,9)	7,2
Resultados financieros pagados	(0,3)	(3,8)	3,5
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(8,1)	(8,3)	0,2
Impuestos sobre sociedades pagados	(11,9)	(7,8)	(4,1)
Flujo de caja libre	26,8	13,3	13,5
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(7,8)	(1,0)	(6,8)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	0,0	0,0	0,0
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	19,1	12,3	6,8
Deuda neta inicial	(42,6)		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	19,1		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(3,0)		
Deuda neta final	(26,5)		
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	933,0	1.235,0	(302,0)
Variación de la tasa de cambio	0,3	14,8	(14,5)
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(4,3)	(295,1)	290,8
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	19,1	12,3	6,8
Saldo final de efectivo y equivalentes	948,2	967,0	(18,8)
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(974,7)	(1.182,0)	207,3
Deuda neta final	(26,5)	(215,0)	188,5

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 81 M€ vs 79 M€ en el 1T22, mejora derivada principalmente por la mayor rentabilidad operativa.
- La variación de capital circulante fue negativa, situándose en -34 M€ en el 1T23 vs -39 M€ en el 1T22. Esta variación negativa en el 1T23 se explica por el peor comportamiento de la partida de Existencias, que no fue compensada por la mejora de la partida de Clientes y Acreedores.
- El Capital Circulante de C/P y L/P fue de 31 M€ en marzo de 2023, equivalente a 3 días de ventas (DoS) vs 1 DoS en marzo de 2022. Este empeoramiento de 2 DoS se explica principalmente por el incremento de la partida de Existencias (9 DoS) y empeoramiento de Acreedores (4 DoS), pese a la mejora de Clientes (11 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	1T23	1T22	Variación
Existencias	577	430	147
Clientes	1.070	1.068	2
Activo Circulante operativo	1.647	1.498	149
Existencias L/P	50	48	2
Clientes L/P	28	22	7
Total Activo operativo	1.726	1.568	158
Anticipos de Clientes	752	817	(65)
Acreedores	624	592	31
Pasivo Circulante operativo	1.376	1.409	(34)
Anticipos de Clientes L/P	319	148	172
Total Pasivo operativo	1.695	1.557	138
Total Capital Circulante C/P y L/P	31	11	20

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	1T23	1T22	Variación
Existencias	58	50	9
Clientes	3	13	(11)
Acreedores	(58)	(62)	4
Total	3	1	2

- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 M€.
- El Capex (neto de los cobros por subvenciones) supuso una entrada de caja de 0,3 M€ en el 1T23 vs salida de caja de 6,9 M€ en el 1T22. Esta diferencia se explica por un mayor cobro por subvenciones, que fue de 12 M€ en el 1T23 vs 3 M€ en el 1T22. El pago por inversión material fue de 3 M€ en el 1T23 vs 4 M€ en el 1T22 y el pago por inversión inmaterial (antes del cobro de subvenciones) ascendió a 9 M€ vs 6 M€ en el 1T22.
- El pago por Resultado Financiero fue de 0,3 M€ en el 1T23 vs 3,8 M€ en el 1T22, debido principalmente por mayores ingresos financieros por la remuneración de la caja, así como por menores pagos por la financiación derivados del menor volumen de endeudamiento bruto.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 12 M€ en el 1T23 vs 8 M€ en el 1T22, derivado de los mayores resultados de la compañía.
- El Flujo de Caja Libre en el 1T23 se situó en 27 M€ vs 13 M€ en el 1T22.
- La Deuda Neta disminuyó hasta los 27 M€ en marzo de 2023 vs 43 M€ en diciembre de 2022 y 215 M€ en marzo de 2022. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16, la plusvalía por la venta de las instalaciones y la provisión del plan de inmuebles) se situó en 0,1x en marzo de 2023 vs 0,1x en diciembre de 2022 y vs 0,7x en marzo de 2022.

Medidas alternativas de rendimiento

De conformidad con las Directrices ESMA sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (APMs), la Dirección del Grupo considera que ciertas APMs proporcionan información financiera adicional útil que debería ser considerada a la hora de evaluar su rendimiento. La Dirección utiliza adicionalmente estos APMs en la toma de decisiones financieras, operativas y de planificación, así como para evaluar el rendimiento del Grupo. El Grupo presenta las siguientes APMs que considera apropiadas y útiles para la toma de decisiones de los inversores y que son aquellas que dan mayor fiabilidad sobre el rendimiento del Grupo.

Ingresos Orgánicos

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

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

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

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

Resultado de Explotación (EBIT)

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

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

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

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

Margen Operativo

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

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

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

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

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

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

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

Contratación

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

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

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

Ratio “Book to bill”

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

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

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

Cartera de pedidos

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

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

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

Ratio Cartera de pedidos / Ventas últimos doce meses

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

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

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

Capital Circulante (NWC)

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

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

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

Glosario

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

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

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

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

Sergio Sánchez Benítez

Tlf: +34.91.480.97.05

indraprensa@indracompany.com

Relación con Inversores

Ezequiel Nieto

Tlf: +34.91.480.98.04

enietob@indra.es

Rubén Gómez

Tlf: +34.91.480.57.66

rgomezm@indra.es

Fernando Ortega

Tlf: +34.91.480.98.00

fortegag@indra.es

Acerca de Indra

Indra (www.indracompany.com) es una de las principales compañías globales de tecnología y consultoría y el socio tecnológico para las operaciones clave de los negocios de sus clientes en todo el mundo. Es un proveedor líder mundial de soluciones propias en segmentos específicos de los mercados de Transporte y Defensa, y una empresa 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, con un enfoque end-to-end, de alto valor y con un elevado componente de innovación. A cierre del ejercicio 2022, Indra tuvo unos ingresos de 3.851 millones de euros, casi 57.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.