

LAS VENTAS Y EL EBIT DE INDRA CRECEN A RITMO DE DOS DIGITOS EN EL PRIMER SEMESTRE

INDRA REVISAL ALZA LOS OBJETIVOS PARA EL AÑO 2023

- El EBIT reportado en el primer semestre de 2023 creció un 12,8% vs el mismo periodo de 2022, acelerando también su crecimiento en el segundo trimestre de 2023 hasta incrementarse un 17,0% en relación a idéntico espacio temporal de 2022
- Los ingresos aumentaron un 11,5% en los primeros seis meses de 2023, acelerando su crecimiento hasta un 14,9% en el segundo trimestre de 2023 vs mismo periodo de 2022: destaca el fuerte crecimiento en el trimestre de Defensa (subió un 48,7%) y Tráfico Aéreo (17,4%)
- Los objetivos para final del año se incrementan en un 4% tanto en ingresos, como en EBIT y FCF
- El flujo de caja libre (FCF) en el primer semestre de 2023 alcanzó los 54 M€ vs 24 M€ en el primer semestre de 2022. Con ello, la ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM disminuyó hasta 0,1x frente a 0,6x en junio de 2022
- Récord histórico de la cartera, 6.819 M€, con la contratación creciendo un 8% en el primer semestre de 2023 frente al mismo periodo de 2022, impulsada por Tráfico Aéreo, Transporte y Minsait
- El Plan Estratégico para los próximos años, que será presentado en el primer trimestre de 2024, se llamará LEADING THE FUTURE

Madrid, 27 de julio de 2023.

Según Marc Murtra, presidente de Indra,

“Seguimos en la senda de cambios, transformación y mejoras en Indra. La llegada de José Vicente nos permite dar un nuevo e importante impulso a la compañía en una línea de crecimiento rentable, todo con la ambición de que Indra sea la referencia en los sectores tecnológicos en los que opera. Estamos ante un momento transformador, inspirador e ilusionante para todos los que formamos parte de INDRA. En esta nueva etapa vamos a concentrar todos nuestros esfuerzos en seguir creciendo de manera rentable y sostenible y en reforzar nuestro liderazgo tecnológico”

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

“Estos resultados tan positivos son el reflejo de la fuerza y el compromiso de todos los equipos que integran Indra. Me gustaría destacar en estos datos el desempeño comercial y su correspondiente crecimiento de la contratación y la aceleración en el crecimiento de la cifra de negocios y del resultado operativo. Además, amparado en mi visión de las fortalezas que he visto durante estas primeras semanas en la empresa, puedo anunciar que vamos a mejorar las previsiones de cierre del año en un 4 %, tanto en Cifra de Negocios, en EBIT así como en generación de caja”

Por otro lado, José Vicente de los Mozos, en referencia al Plan Estratégico que será presentado en el primer trimestre de 2024, añadió:

“A partir de estos magníficos resultados vamos a concentrar a toda la compañía en la creación de un Plan Estratégico para los años 2024-2026, pero que tenga su visión puesta más allá del 2030. Este Plan Estratégico nacerá del interior de la compañía y estará basado en el crecimiento a través de diferentes vectores como la optimización de la huella internacional, la simplificación y creación del portfolio, y la apuesta por el valor en cualquiera de las actividades en las que Indra está presente. Además, somos los auténticos líderes en ESG, materia que se encuentra en el centro de todas nuestras decisiones estratégicas. Queremos que Indra sea una empresa de referencia en todos los ámbitos en los que actúa liderando y por ello hemos decidido bautizar este plan con el nombre de LEADING THE FUTURE

Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	1S23	1S22	Variación (%)	2T23	2T22	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local		(M€)	(M€)
Cartera de pedidos	6.819	6.044	12,8 / 13,4	6.819	6.044	12,8 / 13,4
Contratación neta	2.512	2.326	8,0 / 9,3	1.112	982	13,3 / 16,9
Ingresos	2.012	1.805	11,5 / 12,0	1.095	953	14,9 / 16,1
EBITDA	189	174	8,3	97	87	11,0
Margen EBITDA %	9,4%	9,6%	(0,2) pp	8,9%	9,2%	(0,3) pp
Margen Operativo	167	149	11,7	91	77	17,5
Margen Operativo %	8,3%	8,3%	0,0 pp	8,3%	8,1%	0,2 pp
EBIT	139	123	12,8	74	63	17,0
Margen EBIT %	6,9%	6,8%	0,1 pp	6,7%	6,6%	0,1 pp
Resultado Neto	90	66	35,3	46	27	70,6
BPA básico (€)	0,51	0,38	35,3	N/A	N/A	N/A
Flujo de Caja Libre	54	24	126,5	28	11	157,1
Deuda neta	47	210	(77,6)	47	210	(77,6)

Transporte y Defensa (T&D)	1S23	1S22	Variación (%)	2T23	2T22	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local		(M€)	(M€)
Ingresos	663	593	11,8 / 12,7	396	314	26,0 / 27,3
EBITDA	87	80	9,4	46	41	10,5
Margen EBITDA %	13,1%	13,4%	(0,3) pp	11,5%	13,1%	(1,6) pp
Margen Operativo	76	65	16,8	44	35	23,3
Margen Operativo %	11,5%	11,0%	0,5 pp	11,0%	11,3%	(0,3) pp
EBIT	70	61	14,6	38	33	15,6
Margen EBIT %	10,5%	10,2%	0,3 pp	9,7%	10,6%	(0,9) pp

Minsait (TI)	1S23	1S22	Variación (%)	2T23	2T22	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local		(M€)	(M€)
Ingresos	1.349	1.212	11,3 / 11,6	699	639	9,4 / 10,7
EBITDA	101	94	7,4	51	46	11,5
Margen EBITDA %	7,5%	7,8%	(0,3) pp	7,3%	7,2%	0,1 pp
Margen Operativo	91	84	7,7	47	42	12,5
Margen Operativo %	6,7%	6,9%	(0,2) pp	6,7%	6,6%	0,1 pp
EBIT	69	62	11,0	35	30	18,5
Margen EBIT %	5,1%	5,1%	0,0 pp	5,0%	4,7%	0,3 pp

En el ejercicio 2022, Indra adquirió para el negocio TI las compañías Nexus y Mobbeel y para el negocio T&D Simumak, y en lo que llevamos de ejercicio 2023, Indra ha adquirido para el negocio TI la compañía Deuser y para el negocio de T&D la división de Selex de Tráfico Aéreo (ATM) en EEUU. Estas adquisiciones han contribuido con 44,7 M€ en las ventas del 1S23 y tan solo con 0,3 M€ en el 1S22.

Principales aspectos destacados

La cartera en el 1S23 alcanzó nuevamente máximos históricos y se situó en 6.819 M€, mostrando un crecimiento del +13% en términos reportados vs 1S22. La cartera de la división de Transporte & Defensa ascendió a 4.769 M€ y aumentó un +17% en el 1S23 vs 1S22, destacando Defensa & Seguridad con una cartera acumulada de 3.075 M€. Por su parte, la cartera de Minsait se situó en 2.051 M€ y aumentó un +4% en el 1S23 vs 1S22. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,68x en el 1S23 vs 1,69x en el 1S22.

La contratación neta en el 1S23 creció un +9% en moneda local (+8% reportado):

- **La contratación de Transporte & Defensa en el 1S23** creció un +8% en moneda local, impulsada por el fuerte crecimiento de Tráfico Aéreo (+49% en moneda local), por los proyectos de ATM en Bélgica,

Honduras y mayor actividad con Enaire en España, y de Transportes (+20% en moneda local), por los proyectos Ferroviarios y de Ticketing en España y de gestión de Túneles en UK. En cambio, la contratación de Defensa & Seguridad descendió (-7% en moneda local), por la fuerte actividad que se registró en el 1S22 (+64% vs 1S21), que fue principalmente impulsada por el contrato de la modernización de los helicópteros Tigre MKIII en España (c. 90 M€).

- **La contratación de Minsait en el 1S23** creció un +10% en moneda local, destacando los crecimientos de doble dígito de Administraciones Públicas & Sanidad (+18% en moneda local) gracias a la positiva actividad en España, que compensa además la fuerte contratación registrada en el 1S22 por el proyecto de Elecciones en Angola, y Energía & Industria (+14% en moneda local), en el que destacó la actividad registrada en España, Filipinas, Italia y Perú. Adicionalmente, también presentó crecimiento Servicios Financieros (+7% en moneda local), gracias a América, concretamente en Chile, México y Perú. En cambio, la contratación descendió en Telecom & Media (-8% en moneda local), por la fuerte actividad que se registró en el 1S22 en América (contrato relevante en Colombia) y en España (renovación de contratos relevantes con el principal operador).

Los ingresos en el 1S23 crecieron un +12% en moneda local (+11% en reportado) vs 1S22.

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa** en el 1S23 aumentaron un +13% en moneda local, por el fuerte crecimiento de Defensa & Seguridad (+24% en moneda local), principalmente por la mayor contribución de los proyectos FCAS y Eurofighter, y de Tráfico Aéreo (+21% en moneda local), que presentó una sólida actividad en todas las geografías, destacando España, Bélgica, UK, Panamá, EEUU e India. Por el contrario, las ventas de Transportes cayeron un -12% por el descenso registrado en España (contribución relevante del proyecto interurbano de T-Mobilitat en el 1S22) y AMEA (contribución significativa de los proyectos de Sistemas de Control y Ticketing en Egipto y Sistema Interurbano en Riad en el 1S22).
- **Los ingresos de la división de Minsait** en el 1S23 aumentaron un +12% en moneda local, en un entorno en el que continúa la fuerte demanda por parte de los clientes y en el que todos los verticales presentaron crecimiento. Destacaron los crecimientos de doble dígito de Energía & Industria (+16% en moneda local), por América (Energía en Brasil y Perú) y España (grandes clientes en Energía, Retail y Alimentación), y Servicios Financieros (+15% en moneda local), principalmente por la contribución inorgánica de la compañía chilena Nexus especializada en medios de pago, así como por el buen comportamiento del negocio en México y España. Adicionalmente, destacó el crecimiento de Administraciones Públicas & Sanidad (+7% en moneda local) gracias al buen comportamiento registrado en España, que compensó el descenso de AMEA por el proyecto de Elecciones en Angola que tuvo lugar en el 1S22. Por su parte, Telecom & Media creció ligeramente (+1% en moneda local).

Los ingresos en el 2T23 aumentaron un +16% en moneda local (+15% reportado):

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa** en el 2T23 aumentaron un +27% en moneda local, impulsados por los crecimientos del +49% en Defensa & Seguridad y del +22% en Tráfico Aéreo. Por su parte, Transportes descendió un -3%.
- **Los ingresos de la división de Minsait** en el 2T23 aumentaron un +11% en moneda local, con todos los verticales presentando crecimiento salvo Telecom & Media, que descendió ligeramente (-1% en moneda local). Destacaron los crecimientos de doble dígito de Energía & Industria (+17% en moneda local) y Servicios Financieros (+16% en moneda local).

El tipo de cambio restó -9 M€ a los ingresos en el 1S23, principalmente por la depreciación de las divisas en AMEA (Filipinas, Australia e India, principalmente) y en América (Argentina y Colombia). En el trimestre, el tipo de cambio restó -12 M€.

Los ingresos orgánicos en el 1S23 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +10%. Por divisiones, Transporte & Defensa registró un crecimiento orgánico del +12% y Minsait del +9%. **Los ingresos orgánicos en el 2T23** aumentaron un +14%, con crecimientos del +26% en Transporte & Defensa y del +8% en Minsait.

La contribución de Digital en Minsait fue de 378 M€ (28% de las ventas de Minsait) en el 1S23, lo que supuso un crecimiento del +17% con respecto al 1S22, 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 +13% en el 1S23.

El EBITDA reportado en el 1S23 ascendió a 189 M€ vs 174 M€ en el 1S22, mostrando un crecimiento del +8,3%, equivalente a un margen EBITDA del 9,4% en el 1S23 y del 9,6% en el 1S22. **El EBITDA en el 2T23** ascendió a 97 M€ vs 87 M€ en el 2T22 (equivalente a un margen del 8,9% en el 2T23 vs 9,2% en el 2T22).

El Margen Operativo en el 1S23 se situó en 167 M€ vs 149 M€ en el 1S22, equivalente a un margen del 8,3% en el 1S23, misma rentabilidad que en el 1S22. **El margen Operativo en el 2T23** se situó en 91 M€ vs 77 M€ en el 2T22 (equivalente a un margen del 8,3% en el 2T23 vs 8,1% en el 2T22).

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 1S23** alcanzó 76 M€ vs 65 M€ en el 1S22, equivalente a un margen del 11,5% en el 1S23 vs 11,0% en el 1S22, produciéndose esta mejora por el incremento de la rentabilidad en Defensa & Seguridad y Tráfico Aéreo. **El margen Operativo en el 2T23** fue de 44 M€ vs 35 M€ en el 2T22, equivalente a un margen del 11,0% vs 11,3% en el 2T22.
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 1S23** alcanzó 91 M€ vs 84 M€ en el 1S22, equivalente a un margen del 6,7% en el 1S23 vs 6,9% en el 1S22, rentabilidad ligeramente inferior por la menor contribución del proyecto de Elecciones, así como por el impacto de la inflación salarial. **El margen Operativo en el 2T23** fue de 47 M€ vs 42 M€ en el 2T22, equivalente a un margen del 6,7% vs 6,6% en el 2T22, mejora derivada del apalancamiento operativo, mejora de mix de los negocios y menor presión por inflación salarial.

Otros ingresos y gastos operativos (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 1S23 ascendieron a -28 M€ vs -26 M€ en el 1S22. Los costes de reestructuración de la plantilla fueron de -10 M€ en el 1S23 vs -14 M€ en el 1S22 y la provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo ascendió a -10 M€ en el 1S23 vs -5 M€ en el 1S22.

El EBIT reportado en el 1S23 se situó en 139 M€ vs 123 M€ en el 1S22, aumentando un +13% en términos reportados, equivalente a un margen del 6,9% en el 1S23 vs 6,8% en el 1S22. **El EBIT reportado en el 2T23** fue de 74 M€ vs 63 M€ en el 2T22, equivalente a un margen EBIT del 6,7% en el 2T23 vs 6,6% en el 2T22:

- **El Margen EBIT de Transporte & Defensa en el 1S23** se situó en el 10,5% vs 10,2% en el 1S22. **El Margen EBIT en el 2T23** se situó en el 9,7% vs 10,6% en el 2T22, afectado por la resolución del contrato del anterior Consejero Delgado (4 M€).
- **El Margen EBIT de Minsait** en el 1S23 fue del 5,1%, misma rentabilidad que en el 1S22. **El Margen EBIT en el 2T23** se situó en el 5,0% vs 4,7% en el 2T22.

El Resultado Neto ascendió a 90 M€ en el 1S23 vs 66 M€ en el 1S22, lo que supone un crecimiento del +35%.

El Flujo de Caja Libre en el 1S23 se situó en 54 M€ vs 24 M€ en el 1S22. **La generación de caja en el 2T23** fue de 28 M€ vs 11 M€ en el 2T22.

La Deuda Neta se situó en 47 M€ en junio de 2023 (aumento que se debe principalmente al pago de la adquisición de la división de Selex de ATM en EEUU por 45 M€) vs 43 M€ en diciembre de 2022 y vs 210 M€ en junio 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 junio de 2023 vs 0,1x en diciembre de 2022 y vs 0,6x en junio de 2022.

Nuevos Objetivos 2023

La compañía actualiza al alza sus objetivos 2023:

- **Ingresos en moneda local:** mayores de 4.150 M€ (desde mayores de 4.000 M€ anterior).
- **EBIT reportado:** mayor de 325 M€ (desde mayor de 315 M€ anterior).
- **Flujo de Caja Libre reportado:** superior a 210 M€ (desde superior a 200 M€ anterior).

Finalmente, la compañía anuncia que celebrará un Capital Market Day en el primer trimestre de 2024

Recursos humanos

La plantilla final a cierre de junio de 2023 estaba formada por 56.849 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +3,5% vs junio de 2022 (1.916 empleados más), concentrándose ese incremento principalmente en España (1.723 empleados más). En el trimestre, la plantilla final ha aumentado ligeramente un +0,5% (276 empleados más), como consecuencia del aumento en España (628 empleados más) y pese al descenso registrado en América (356 empleados menos), 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 1S23 aumentó un +6,4% vs 1S22.

Plantilla final	1S23	%	1S22	%	Variación (%)
España	31.166	55	29.443	54	5,9
América	20.001	35	19.911	36	0,5
Europa	3.581	6	3.560	6	0,6
Asia, Oriente Medio & África	2.101	4	2.019	4	4,1
Total	56.849	100	54.933	100	3,5

Plantilla media	1S23	%	1S22	%	Variación (%)
España	30.635	54	28.966	54	5,8
América	20.397	36	18.799	35	8,5
Europa	3.582	6	3.533	7	1,4
Asia, Oriente Medio & África	2.114	4	2.009	4	5,2
Total	56.727	100	53.308	100	6,4

Otros acontecimientos del trimestre

El 18 de mayo de 2023 el Consejo de Administración de Indra, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, adoptó, con efectos de esa misma fecha, los siguientes acuerdos:

- Aceptar la dimisión como consejero de D. Ignacio Mataix Entero como consecuencia de la resolución de su contrato de prestación de servicios ejecutivos, tras la conclusión del proceso de selección del nuevo Consejero Delegado.
- Nombrar por el procedimiento de cooptación a D. José Vicente de los Mozos Obispo Consejero Ejecutivo para cubrir la vacante generada tras la dimisión del Sr. Mataix, su designación como Consejero Delegado y la aprobación de su contrato de prestación de servicios ejecutivos.

El 23 de mayo de 2023 el Consejo de Administración acordó, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo nombrar a Dña. Olga San Jacinto vocal de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo y a D. Bernardo Villazán vocal de la Comisión de Estrategia.

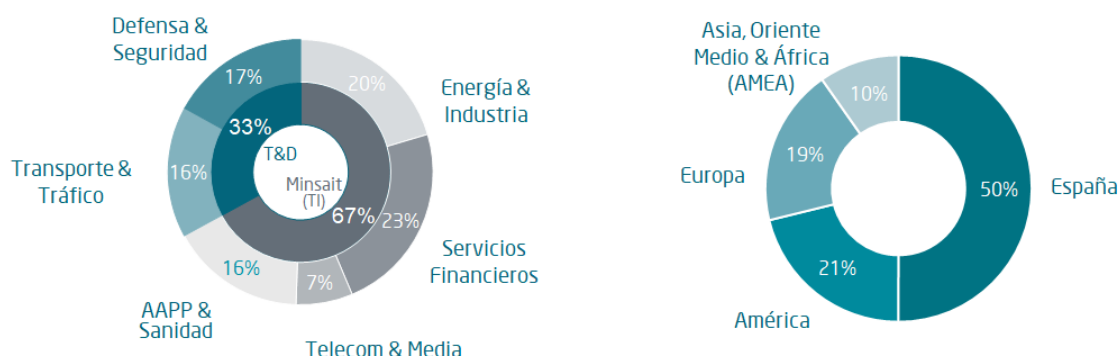
El 26 de mayo de 2023 se publicó la convocatoria de la Junta General Ordinaria de Accionistas 2023.

El 2 de junio de 2023 Indra alcanzó un acuerdo vinculante con Northrop Grumman para la adquisición de Park Air, una de sus filiales en Reino Unido, líder en sistemas de radio tierra-aire y que diseña, fabrica, suministra y da soporte a radios para la gestión del tráfico aéreo (ATM) en todo el mundo con dos líneas de producto básicas que sirven a los mercados civil y militar. Esta adquisición está pendiente de aprobación por las autoridades competentes.

El 30 de junio de 2023, se celebró en segunda convocatoria la Junta General Ordinaria de Accionistas con un quórum de asistencia del 76,17% del capital social, en la que se adoptaron por amplia mayoría de votos a favor las propuestas de acuerdo que figuraban en el Orden del Día.

Entre los acuerdos aprobados por la Junta General Ordinaria de Accionistas de Indra se encontraba, dentro del punto tercero del Orden del Día, el pago de un dividendo fijo con cargo a los beneficios del ejercicio 2022 de veinticinco céntimos de euro (0,25€) brutos por acción, que sería hecho efectivo el 12 de julio.

Ingresos por divisiones y geografías



Ventas por Geografías	1S23	1S22	Variación %		2T23	2T22	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
España	1.007	909	10,7	10,8	542	473	14,7	14,9
América	425	339	25,4	26,0	228	188	21,3	24,9
Europa	384	316	21,3	21,9	216	153	40,9	41,6
Asia, Oriente Medio & África	196	240	(18,4)	(16,6)	110	140	(21,7)	(19,1)
Total	2.012	1.805	11,5	12,0	1.095	953	14,9	16,1

Destacaron los crecimientos de doble dígito registrados en América (+26% en moneda local; 21% de las ventas totales), Europa (+22% en moneda local; 19% de las ventas totales) y España (+11%; 50% de las ventas totales). Por el contrario, AMEA fue la única región que presentó descensos (-17% en moneda local; 10% de las ventas totales).

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	1S23	1S22	Variación %		2T23	2T22	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	832	778	6,9	7,5	341	403	(15,4)	(14,5)
Ventas	663	593	11,8	12,7	396	314	26,0	27,3
- Defensa & Seguridad	342	275	24,1	24,2	219	147	48,7	48,9
- Transporte & Tráfico	321	318	1,1	2,6	177	167	5,9	8,2
- Transporte	157	178	(11,9)	(11,7)	88	91	(3,6)	(2,9)
- Tráfico Aéreo	164	139	17,7	21,0	89	76	17,4	21,6
Book-to-bill	1,26	1,31	(4,3)		0,86	1,28	(32,9)	
Cart./Ventas 12m	3,40	3,21	5,7					

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa aumentaron un +13% en moneda local en el 1S23, por el fuerte crecimiento de Defensa & Seguridad (+24% en moneda local) y de Tráfico Aéreo (+21% 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 1S23 aumentaron un +12%.

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 1S23 creció un +8% en moneda local, por el fuerte crecimiento de Tráfico Aéreo (+49% en moneda local) y Transportes (+20% en moneda local), y pese al descenso de Defensa & Seguridad (-7% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejoró hasta el 3,40x vs 3,21x en el mismo periodo del año anterior y la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 1,26x vs 1,31x en el mismo periodo del año anterior.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1S23 de Defensa & Seguridad crecieron un +24% en moneda local, siendo el vertical de la compañía que mejor comportamiento registró en el semestre. Este fuerte crecimiento se explica por la contribución del proyecto FCAS en el trimestre (c. 50 M€), así como por la mayor actividad del proyecto Eurofighter. Excluyendo estos proyectos, las ventas del vertical de Defensa & Seguridad también habrían presentado crecimiento, destacando el buen comportamiento en las áreas de Espacio (proyecto Galileo), Simulación (Helicóptero H175 en China) y Sistemas Integrados (Defensa Aérea en Túnez).
- Por geografías, destacaron los crecimientos registrados en el 1S23 en España y Europa, por la fuerte contribución de los proyectos FCAS y Eurofighter.
- Las ventas en el 2T23 de Defensa & Seguridad crecieron un +49% en moneda local, fuertemente impulsadas por los proyectos FCAS y Eurofighter.
- La actividad del vertical en el 1S23 se concentró en España (c. 45% de las ventas) y Europa (c. 40% de las ventas).
- La contratación en el 1S23 descendió un -7% en moneda local, por la fuerte actividad que se registró en el mismo periodo en el ejercicio anterior (+64% en el 1S22), que fue principalmente impulsada por el contrato de la modernización de los helicópteros Tigre MKIII en España (c. 90 M€).

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1S23 de Transporte & Tráfico aumentaron un +3% en moneda local, impulsadas por el área de Tráfico Aéreo (+21%) y pese al descenso de Transporte (-12%).
- Las ventas de Tráfico Aéreo en el 1S23 presentaron un crecimiento del +21% en moneda local, con un sólido crecimiento en todas las regiones: España (mayor actividad con Enaire), Europa (Bélgica y UK), América (Panamá y EEUU) y AMEA (India). La actividad se concentró en Europa (c. 40%), AMEA (c. 25%) y España (c. 25%).
- Las ventas de Transportes en el 1S23 descendieron un -12%, principalmente por el descenso registrado en España (contribución relevante del proyecto interurbano de T-Mobilitat en el 1S22) y AMEA (contribución significativa de los proyectos de Sistemas de Control y Ticketing en Egipto y Sistema Interurbano en Riad en el 1S22). La actividad de Transportes se distribuyó entre España (c. 40%), AMEA (c. 30%) y América (c. 20%).
- Por geografías, la distribución de la actividad del vertical en el 1S23 se distribuyó entre España (c. 30% de las ventas), AMEA (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 25% de las ventas).
- Las ventas en el 2T23 de Transporte & Tráfico crecieron un +8% en moneda local, impulsadas por el área de Tráfico Aéreo, que aumentó un +22% en moneda local. En cambio, las ventas del área de Transportes descendieron un -3% en moneda local.
- La contratación en el 1S23 aumentó un +34% en moneda local, debido tanto a Tráfico Aéreo (+49%, por los proyectos de ATM en Bélgica, Honduras y mayor actividad con Enaire en España) como a Transportes (+20%, por los proyectos Ferroviarios y de Ticketing en España y de gestión de Túneles en UK).

Minsait

Minsait	1S23	1S22	Variación %		2T23	2T22	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.680	1.548	8,6	10,2	772	579	33,3	38,7
Ventas	1.349	1.212	11,3	11,6	699	639	9,4	10,7
- Energía & Industria	410	359	14,3	15,5	214	187	14,3	16,7
- Servicios Financieros	468	398	17,5	15,4	237	203	16,9	15,5
- Telecom & Media	139	139	0,0	1,5	69	71	(3,2)	(1,1)
- AA.PP. & Sanidad	332	316	5,1	6,9	179	178	0,8	3,5
Book-to-bill	1,25	1,28	(2,5)		1,10	0,91	21,8	
Cart./Ventas 12m	0,77	0,86	(9,7)					

Las ventas de la división de Minsait en el 1S23 crecieron un +12% en moneda local, con buen comportamiento en todos los verticales, entre los que destacaron los crecimientos de doble dígito de Energía & Industria (+16% en moneda local) y Servicios Financieros (+15% en moneda local).

Los ingresos orgánicos (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) de Minsait en el 1S23 aumentaron un +9%.

La contratación de Minsait en el 1S23 aumentó un +10% en moneda local, destacando los crecimientos de doble dígito de Administraciones Públicas & Sanidad (+18% en moneda local), que compensa además la fuerte contratación registrada en el 1S22 por el proyecto de Elecciones en Angola, y Energía & Industria (+14% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se situó en 0,77x vs 0,86x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill (contratación sobre ventas) se situó en 1,25x vs 1,28x 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 +13% en el 1S23.

Minsait	1S23	1S22	Variación %	2T23	2T22	Variación %
	(M€)	(M€)	Reportado	(M€)	(M€)	Reportado
Digital	378	323	16,9	189	166	14,2
Soluciones Propias	147	105	40,1	71	49	45,7
Soluciones de Terceros & Otras	225	234	(4,0)	127	145	(12,5)
Outsourcing Tecnológico y de Procesos	606	553	9,5	317	282	12,4
Eliminaciones	(7)	(4)	N/A	(4)	(2)	N/A
Total	1.349	1.212	11,3	699	639	9,4

Energía & Industria

- Las ventas en el 1S23 de Energía & Industria aumentaron un +16% en moneda local, con crecimientos de doble dígito tanto en el segmento de Energía como de Industria.
- El segmento de Energía representó aproximadamente el 60% de las ventas del vertical en el 1S23 vs 40% el segmento de Industria.
- Los ingresos en el 1S23 presentaron crecimientos en todas las geografías, destacando principalmente América, en el sector de Energía en Brasil y Perú, y España, por la mayor actividad con grandes clientes en los sectores de Energía, Retail y Alimentación.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S23 se concentró en España (c. 50% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- Los ingresos en el 2T23 de Energía & Industria aumentaron un +17% en moneda local, con crecimientos de doble dígito en ambos segmentos y destacando el buen comportamiento de España y América.
- La contratación en el 1S23 aumentó un +14% en moneda local, creciendo en ambos segmentos y destacando la actividad registrada en España, Filipinas, Italia y Perú.

Servicios Financieros

- Las ventas en el 1S23 de Servicios Financieros aumentaron un +15% en moneda local, con crecimientos tanto en el sector bancario como en el de seguros, destacando especialmente el 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 1S23 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Los ingresos en el 1S23 registraron crecimientos en sus dos principales geografías (España y América), entre las que destacó América, por la contribución inorgánica de la compañía chilena Nexus adquirida en 2022 y por buen comportamiento del negocio en México.
- La mayor parte de la actividad del vertical en el 1S23 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 40% de las ventas).
- Las ventas en el 2T23 de Servicios Financieros aumentaron un +16% en moneda local, principalmente impulsadas por el fuerte crecimiento registrado en América.
- La contratación en el 1S23 creció un +7% en moneda local, impulsada por América en Chile, México y Perú.

Telecom & Media

- Las ventas en el 1S23 de Telecom & Media aumentaron un +1% 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 1S23 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Las ventas en el 1S23 se vieron impulsadas por el crecimiento registrado en España (mayor actividad con el principal operador) y América (con las principales operadoras en Perú, México y Argentina).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S23 se concentró en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).
- Las ventas en el 2T23 de Telecom & Media disminuyeron ligeramente un -1%, siendo España la única geografía que presentó crecimiento.
- La contratación en el 1S23 disminuyó un -8% en moneda local, por la fuerte actividad que se registró en el mismo periodo en el ejercicio anterior en América (contrato relevante en Colombia) y en España (renovación de contratos relevantes con el principal operador).

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 1S23 de Administraciones Públicas & Sanidad crecieron un +7% en moneda local, gracias al buen comportamiento del segmento de Administraciones Públicas en España (positiva actividad con el Gobierno central, así como con las Comunidades Catalana y Valenciana), que compensaron los descensos registrados en los segmentos de Sanidad (menor actividad en España) y Elecciones (difícil comparable con el ejercicio anterior por el proyecto de Elecciones en Angola).
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 75% de las ventas) en el 1S23 concentró la mayor actividad del vertical respecto a los segmentos de Sanidad (c. 15% de las ventas) y Elecciones (c. 10% de las ventas).

- Por geografías, destacaron los crecimientos de las ventas en el 1S23 registrados en España (en los segmentos de Administraciones Públicas y Elecciones) y Europa (en Italia y Bélgica).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S23 se concentró en España (c. 65% de las ventas), Europa (c. 20% de las ventas) y América (c. 10% de las ventas).
- Las ventas en el 2T23 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +4% en moneda local, principalmente impulsadas por el fuerte crecimiento registrado en España, que compensó el descenso registrado en AMEA por el proyecto de Elecciones en Angola que tuvo lugar en el ejercicio anterior.
- La contratación en el 1S23 aumentó un +18% en moneda local, gracias a la fuerte contratación registrada en España en los segmentos de Administraciones Públicas y Elecciones, que compensó la fuerte contratación del 1S22 por el proyecto de Elecciones en Angola.

Cuenta de resultados consolidada

	1S23 M€	1S22 M€	Variación M€ %		2T23 M€	2T22 M€	Variación M€ %	
Ingresos ordinarios	2.011,8	1.804,9	206,9	11,5	1.095,3	953,5	141,8	14,9
Otros ingresos	33,0	21,7	11,3	52,1	17,8	10,9	6,9	63,9
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(628,3)	(568,4)	(59,9)	10,6	(396,3)	(319,6)	(76,7)	24,0
Gastos de personal	(1.227,1)	(1.081,9)	(145,2)	13,4	(619,1)	(555,7)	(63,4)	11,4
Otros resultados	(0,9)	(2,3)	1,4	NA	(0,8)	(1,8)	1,0	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	188,5	174,0	14,5	8,3	96,9	87,3	9,6	11,0
Amortizaciones	(49,8)	(51,0)	1,2	(2,4)	(23,2)	(24,3)	1,1	(4,4)
Resultado de Explotación (EBIT)	138,7	123,0	15,7	12,8	73,7	63,0	10,7	17,0
Margen EBIT	6,9%	6,8%	0,1 pp	NA	6,7%	6,6%	0,1 pp	NA
Resultado Financiero	(8,4)	(23,8)	15,4	(64,7)	(4,5)	(16,0)	11,5	(71,8)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(2,2)	1,3	(3,5)	NA	(2,8)	0,5	(3,3)	NA
Resultado antes de impuestos	128,1	100,4	27,7	27,6	66,4	47,5	18,9	39,7
Impuesto de sociedades	(37,1)	(32,2)	(4,9)	15,2	(19,6)	(19,1)	(0,5)	2,5
Resultado del ejercicio	91,1	68,2	22,9	33,5	46,7	28,4	18,3	64,8
Resultado atribuible a socios externos	(1,3)	(1,9)	0,6	NA	(0,7)	(1,4)	0,7	NA
Resultado neto	89,7	66,3	23,4	35,3	46,1	27,0	19,1	70,6

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1S23	1S22	Variación (%)
BPA básico (€)	0,51	0,38	35,3
BPA diluido (€)	0,47	0,35	34,6

	1S23	1S22
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	402.056	392.730
Total Acciones ponderadas consideradas	176.252.346	176.261.672
Total Acciones diluidas consideradas	193.235.563	193.070.750
Autocartera al cierre del periodo	270.026	259.503

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 +11% en el 1S23.
- Otros Ingresos se situaron en 33 M€ en el 1S23 vs 22 M€ en el 1S22, incremento que se produce principalmente por el mayor trabajo para el inmovilizado (20 M€ en el 1S23 vs 13 M€ en el 1S22) y por mayores subvenciones (10 M€ en el 1S23 vs 7 M€ en el 1S22).
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +11% en el 1S23 vs 1S22, principalmente por mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.) y por un incremento de la subcontratación.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +13% en el 1S23 vs 1S22, incremento que se explica por el aumento de la plantilla media (ligado a la mayor actividad en ambas divisiones y a las adquisiciones realizadas), así como por la inflación salarial. En el trimestre, la tasa de crecimiento de los gastos de personal disminuyó hasta el +11%.
- El EBITDA reportado en el 1S23 se situó en 189 M€ vs 174 M€ en el 1S22, lo que supone un crecimiento del +8% en términos reportados.
- Las Amortizaciones se situaron en 50 M€ en el 1S23, nivel muy similar al del 1S22 (51 M€).
- El EBIT reportado se situó en 139 M€ en el 1S23 vs 123 M€, aumentando un +13% en términos reportados.
- El Resultado Financiero disminuyó hasta 8 M€ vs 24 M€ en el 1S22, menor importe que se explica principalmente por los mayores ingresos financieros derivados de la remuneración de la caja y a que en el 1S22 se produjo un mayor gasto por la recompra parcial de 150 M€ de los bonos Senior (cuya emisión inicial fue de 300 M€). El coste medio bruto de la deuda ascendió hasta el 2,8% en el 1S23 vs 1,9% en el 1S22.
- El gasto por impuesto ascendió a 37 M€ en el 1S23 vs 32 M€ en el 1S22, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva fue del 29% en el 1S23 vs 32% en el 1S22 (que incluyó el registro contable del impacto de 5 M€ de la inspección en España, terminada en mayo de 2022).
- El Resultado Neto ascendió a 90 M€ en el 1S23 vs 66 M€ en el 1S22, lo que supone un crecimiento del +35%.

Balance consolidado

	1S23 M€	2022 M€	Variación M€
Inmovilizado material	91,4	88,9	2,5
Inversiones inmobiliarias	12,1	11,5	0,6
Activos por derechos de uso	130,3	86,3	44,0
Fondo de Comercio	965,4	946,1	19,3
Otros activos intangibles	250,3	252,7	(2,4)
Participadas y otros inmovilizados financieros	248,6	259,0	(10,4)
Activos por impuestos diferidos	159,5	160,8	(1,3)
Activos no corrientes	1.857,5	1.805,3	52,2
Activos mantenidos para la venta	0,1	0,1	0,0
Activo circulante operativo	1.859,3	1.637,4	221,9
Otros activos corrientes	197,1	159,6	37,5
Efectivo y equivalentes	929,8	933,0	(3,2)
Activos corrientes	2.986,3	2.730,2	256,1
TOTAL ACTIVO	4.843,8	4.535,4	308,4
Capital y Reservas	1.044,3	992,4	51,9
Acciones propias	(3,1)	(5,3)	2,2
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	1.041,2	987,0	54,2
Socios externos	17,9	17,6	0,3
PATRIMONIO NETO	1.059,1	1.004,6	54,5
Provisiones para riesgos y gastos	65,0	74,0	(9,0)
Deuda financiera a largo plazo	517,6	700,4	(182,8)
Otros pasivos financieros no corrientes	595,3	538,4	56,9
Subvenciones	38,2	25,7	12,5
Otros pasivos no corrientes	1,6	1,6	0,0
Pasivos por impuestos diferidos	4,2	3,2	1,0
Pasivos no corrientes	1.222,0	1.343,3	(121,3)
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	459,2	275,2	184,0
Otros pasivos financieros corrientes	193,3	104,7	88,6
Pasivo Circulante Operativo	1.479,6	1.423,0	56,6
Otros pasivos corrientes	430,7	384,6	46,1
Pasivos corrientes	2.562,7	2.187,5	375,2
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.843,8	4.535,4	308,4
Deuda financiera a corto plazo	(459,2)	(275,2)	(184,0)
Deuda financiera a largo plazo	(517,6)	(700,4)	182,8
Deuda financiera bruta	(976,8)	(975,6)	(1,2)
Efectivo y equivalentes	929,8	933,0	(3,2)
Deuda neta	(47,0)	(42,6)	(4,4)

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1S23	1S22	Variación	2T23	2T22	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	128,1	100,4	27,7	66,4	47,5	18,9
Ajustes:						
- Amortizaciones	49,8	51,0	(1,2)	23,2	24,3	(1,1)
- Subvenciones, provisiones y otros	(5,7)	(10,9)	5,2	4,6	(3,6)	8,2
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	2,2	(1,3)	3,5	2,8	(0,5)	3,3
- Resultados financieros	8,4	23,8	(15,4)	4,5	16,0	(11,5)
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	182,8	163,0	19,8	101,5	83,7	17,8
Variación en deudores comerciales y otros	(82,3)	(1,4)	(80,9)	(132,3)	47,6	(179,9)
Variación en existencias	(116,1)	(90,5)	(25,6)	(7,5)	(39,9)	32,4
Variación en acreedores comerciales y otros	129,6	39,9	89,7	105,5	(20,5)	126,0
Variación de Capital Circulante	(68,8)	(52,0)	(16,8)	(34,3)	(12,8)	(21,5)
Inversión Material, neto	(7,5)	(10,1)	2,6	(4,1)	(6,3)	2,2
Inversión Inmaterial, neto	4,9	(8,4)	13,3	1,1	(5,3)	6,4
Capex	(2,6)	(18,5)	15,9	(2,9)	(11,5)	8,6
Resultados financieros pagados	(7,0)	(22,1)	15,1	(6,6)	(18,3)	11,7
Variación de otros pasivos financieros	(15,9)	(16,6)	0,7	(7,8)	(8,2)	0,4
Impuestos sobre sociedades pagados	(34,2)	(29,9)	(4,3)	(22,3)	(22,1)	(0,2)
Flujo de caja libre	54,4	24,0	30,4	27,6	10,7	16,9
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(55,8)	(9,5)	(46,3)	(48,0)	(8,4)	(39,6)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,7)	(4,4)	3,7	(0,7)	(4,4)	3,7
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(0,1)	0,2	(0,3)	(0,2)	0,1	(0,3)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(2,2)	10,4	(12,6)	(21,3)	(2,0)	(19,3)
Deuda neta inicial	(42,6)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(2,2)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(2,3)					
Deuda neta final	(47,0)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	933,0	1.235,0	(302,0)			
Variación de la tasa de cambio	2,0	15,1	(13,1)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(3,1)	(498,5)	495,4			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(2,2)	10,4	(12,6)			
Saldo final de efectivo y equivalentes	929,8	761,9	167,9			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(976,8)	(971,7)	(5,1)			
Deuda neta final	(47,0)	(209,8)	162,8			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 183 M€ vs 163 M€ en el 1S22, mejora derivada principalmente por la mayor rentabilidad operativa.
- La variación de capital circulante fue negativa, situándose en -69 M€ en el 1S23 vs -52 M€ en el 1S22. Esta variación negativa en el 1S23 se explica por el peor comportamiento de la partida de Clientes y Existencias, que no fue compensada por la mejora de la partida de Acreedores.
- El Capital Circulante de C/P y L/P fue de 110 M€ en junio de 2023, equivalente a 10 días de ventas (DoS) vs 0 DoS en junio de 2022. Este empeoramiento de 10 DoS se explica principalmente por el incremento de la partida de Existencias (6 DoS) y Clientes (6 DoS), pese a la mejora de Acreedores (3 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	1S23	1S22	Variación
Existencias	585	458	127
Clientes	1.275	995	280
Activo Circulante operativo	1.859	1.453	407
Existencias L/P	63	53	10
Clientes L/P	2	13	(11)
Total Activo operativo	1.924	1.519	406
Anticipos de Clientes	792	824	(33)
Acreedores	688	580	108
Pasivo Circulante operativo	1.480	1.404	76
Anticipos de Clientes L/P	334	114	220
Total Pasivo operativo	1.814	1.518	296
Total Capital Circulante C/P y L/P	110	0	110

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	1S23	1S22	Variación
Existencias	58	52	6
Clientes	14	7	6
Acreedores	(62)	(59)	(3)
Total	10	0	10

- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 M€.
- El Capex (neto de los cobros por subvenciones) supuso una inversión de 3 M€ en el 1S23 vs 18 M€ en el 1S22. Esta diferencia se explica por un mayor cobro por subvenciones, que fue de 23 M€ en el 1S23 vs 5 M€ en el 1S22. El pago por la inversión material fue de 8 M€ en el 1S23 vs 10 M€ en el 1S22 y el pago por la inversión inmaterial (antes del cobro de subvenciones) ascendió a 19 M€ vs 13 M€ en el 1S22.
- El pago por Resultado Financiero fue de 7 M€ en el 1S23 vs 22 M€ en el 1S22, debido principalmente por mayores cobros por la remuneración de la caja, así como por mayores pagos en el 1S22 derivados de la recompra parcial de bonos Senior con vencimiento 2024.
- El Flujo de Caja Libre en el 1S23 se situó en 54 M€ vs 24 M€ en el 1S22. En el trimestre, la generación de caja fue de 28 M€ vs 11 M€ en el 2T22.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas, ascendió a 56 M€ en el 1S23 (de los cuales 45 M€ se corresponden con la adquisición de la división de Selex de ATM en EEUU) vs 10 M€ en el 1S22.
- La Deuda Neta se situó en 47 M€ en junio de 2023 vs 43 M€ en diciembre de 2022 y vs 210 M€ en junio 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 junio de 2023 vs 0,1x en diciembre de 2022 y vs 0,6x en junio 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

Jesús Luis Presa Casado

Tlf: +34.91.480.97.05

indraprensa@indracompany.com

Relación con Inversores

Ezequiel Nieto

Tlf: +34.91.480.98.04

enietob@indra.es

Rubén Gómez

Tlf: +34.91.480.57.66

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.

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.