

LAS VENTAS Y EL EBIT DE INDRA CONTINÚAN CRECIENDO A RITMO DE DOS DÍGITOS EN LOS PRIMEROS NUEVE MESES DEL AÑO

- La cartera y la contratación crecieron a tasas de doble dígito en los primeros nueve meses de 2023, con la cartera nuevamente en máximos históricos
- Los ingresos aumentaron un 12% en los primeros nueve meses de 2023, destacando la importante aceleración de los ingresos de defensa en el 3T23, que aumentaron un 39% en el 3T23 vs 3T22
- La contratación y los ingresos en el 3T23 crecieron a tasa de doble dígito respecto al 3T22
- El EBIT reportado los primeros nueve meses de 2023 también creció un 12% vs el mismo periodo de 2022
- El Beneficio neto por acción aumentó un 26% en los primeros nueve meses de 2023 comparado con el mismo periodo del año anterior.
- El flujo de caja libre (FCF) en los primeros nueve meses de 2023 alcanzó los 117 M€ vs 54 M€ en el mismo periodo de 2022
- Se reiteran todos los objetivos financieros del 2023 (ingresos, EBIT y FCF), que ya fueron incrementados el pasado mes de julio
- Indra ha cerrado las adquisiciones de un 9,5% de ITP y un 30% en Epicom. También se compraron las compañías Park Air y Nae en ATM y Minsait

Madrid, 31 de octubre de 2023.

Según Marc Murtra, presidente de Indra,

“Somos conscientes y hemos interiorizado los cambios disruptivos que se avecinan en el ámbito de la tecnología y nos estamos preparando para afrontar esta nueva era. Ya estamos haciendo cambios clave y apostando por un enfoque estratégico en segmentos de mayor valor y crecimiento”

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

“Hemos de felicitarnos por los resultados de estos primeros nueve meses del año. Los datos demuestran que seguimos creciendo de forma rentable y sostenible, al mismo tiempo que afianzamos nuestro liderazgo tecnológico. Esto nos permite continuar con la transformación de Indra que tendrá su punto culminante en el Plan Estratégico -Leading the Future-. Estoy muy satisfecho de la dinámica que está llevando la construcción del plan, así como la contribución de los equipos al mismo. Tendremos oportunidad de presentarlo durante el primer trimestre del año y supondrá una nueva etapa de Indra”

Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	9M23	9M22	Variación (%)	3T23	3T22	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Cartera de pedidos	6.974	5.983	16,6 / 17,2	6.974	5.983	16,6 / 17,2
Contratación neta	3.448	3.130	10,1 / 12,0	936	805	16,3 / 19,9
Ingresos	3.016	2.694	11,9 / 13,3	1.004	890	12,9 / 15,9
EBITDA	305	282	8,0	116	108	7,5
Margen EBITDA %	10,1%	10,5%	(0,4) pp	11,6%	12,2%	(0,6) pp
Margen Operativo	269	243	11,0	102	93	9,8
Margen Operativo %	8,9%	9,0%	(0,1) pp	10,2%	10,5%	(0,3) pp
EBIT	228	204	11,7	89	81	10,0
Margen EBIT %	7,6%	7,6%	0,0 pp	8,9%	9,1%	(0,2) pp
Resultado Neto	146	116	26,4	56	49	14,3
BPA básico (€)	0,83	0,66	26,4	N/A	N/A	N/A
Flujo de Caja Libre	117	54	117,2	63	30	109,7
Deuda neta	233	220	5,8	233	220	5,8

Transporte y Defensa (T&D)	9M23	9M22	Variación (%)	3T23	3T22	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	1.011	865	16,8 / 18,1	348	272	27,7 / 29,9
EBITDA	151	128	17,9	64	49	31,9
Margen EBITDA %	14,9%	14,8%	0,1 pp	18,4%	17,8%	0,6 pp
Margen Operativo	131	105	25,1	55	40	38,5
Margen Operativo %	13,0%	12,2%	0,8 pp	15,9%	14,7%	1,2 pp
EBIT	123	98	25,2	53	37	42,4
Margen EBIT %	12,1%	11,3%	0,8 pp	15,3%	13,7%	1,6 pp

Minsait (TI)	9M23	9M22	Variación (%)	3T23	3T22	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	2.005	1.829	9,6 / 11,0	656	617	6,3 / 9,7
EBITDA	154	154	(0,3)	52	60	(12,4)
Margen EBITDA %	7,7%	8,4%	(0,7) pp	8,0%	9,7%	(1,7) pp
Margen Operativo	138	137	0,2	47	53	(11,8)
Margen Operativo %	6,9%	7,5%	(0,6) pp	7,2%	8,6%	(1,4) pp
EBIT	105	106	(0,8)	36	44	(17,6)
Margen EBIT %	5,3%	5,8%	(0,5) pp	5,5%	7,1%	(1,6) pp

En el ejercicio 2022, Indra adquirió para el negocio TI las compañías Nexus y Mobbeel y para el negocio T&D Simumak. En lo que llevamos de ejercicio 2023, Indra ha adquirido para el negocio TI las compañías Deuser e ICASYS y para el negocio de T&D la división de Selex de Tráfico Aéreo en EEUU y Park Air. Estas adquisiciones han contribuido con 75 M€ en las ventas del 9M23 y tan solo con 3 M€ en el 9M22.

Principales aspectos destacados

La cartera en el 9M23 alcanzó nuevamente máximos históricos y se situó en 6.974 M€, mostrando un crecimiento del +17% en términos reportados vs 9M22. La cartera de la división de Transporte & Defensa ascendió a 4.785 M€ y aumentó un +16% en el 9M23 vs 9M22, destacando Defensa & Seguridad con una cartera acumulada de 3.045 M€. Por su parte, la cartera de Minsait se situó en 2.189 M€ y aumentó un +18% en el 9M23 vs 9M22. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,67x en el 9M23 vs 1,61x en el 9M22.

La contratación neta en el 9M23 creció un +12% en moneda local (+10% reportado):

- **La contratación de Transporte & Defensa en el 9M23** creció un +7% en moneda local, impulsada por el crecimiento de Tráfico Aéreo (+14% en moneda local), por los proyectos de ATM en Honduras y Bélgica, y Defensa & Seguridad (+7% en moneda local), impulsada por España (importe restante de la fase 1B del proyecto FCAS, Eurofighter proyecto Halcón y Sistemas de identificación y autoprotección para los F-18) y AMEA (Sistemas de Defensa Aérea en Ruanda).

- **La contratación de Minsait en el 9M23** creció un +15% en moneda local, en un entorno en el que continúa la fuerte demanda por parte de los clientes y con todos los verticales presentando crecimientos de doble dígito (Energía & Industria +16%; Administraciones Públicas & Sanidad +15%; Telecom & Media +15% y Servicios Financieros +14%). Cabe destacar el crecimiento de Administraciones Públicas & Sanidad, ya que compensó la fuerte contratación registrada en el 9M22 por el proyecto de Elecciones en Angola.

Los ingresos en el 9M23 crecieron un +13% en moneda local (+12% en reportado) vs 9M22.

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa** en el 9M23 aumentaron un +18% en moneda local, por el fuerte crecimiento de Defensa & Seguridad (+29% en moneda local), principalmente por la mayor contribución de los proyectos FCAS y Eurofighter, y de Tráfico Aéreo (+25% en moneda local), que tuvo una sólida actividad en todas las geografías, destacando España, Bélgica, Panamá, EEUU, India y China. Por el contrario, las ventas de Transportes cayeron un -7% por el descenso registrado en España (contribución relevante del proyecto interurbano de T-Mobilitat en el 9M22) y AMEA (contribución significativa del proyecto de Sistemas de Control y Ticketing en Egipto en el 9M22).
- **Los ingresos de la división de Minsait** en el 9M23 aumentaron un +11% en moneda local y con todos los verticales presentando crecimiento. 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 el buen comportamiento del negocio en México y España, y Energía & Industria (+14% en moneda local), con crecimientos en todas las regiones y especialmente en los sectores de Energía y Retail. Adicionalmente, destacó el comportamiento de Administraciones Públicas & Sanidad (+8% en moneda local), con crecimientos en todas las regiones exceptuando AMEA (por el proyecto de Elecciones en Angola que tuvo lugar en el 9M22). Excluyendo el negocio de Elecciones las ventas habrían crecido un +20% en reportado). Por su parte, Telecom & Media creció ligeramente (+0,4% en moneda local).

Los ingresos en el 3T23 aumentaron un +16% en moneda local (+13% reportado):

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa** en el 3T23 aumentaron un +30% en moneda local, impulsados por los crecimientos del +39% en Defensa & Seguridad y del +35% en Tráfico Aéreo. Adicionalmente, Transportes creció un +6%.
- **Los ingresos de la división de Minsait** en el 3T23 aumentaron un +10% en moneda local, con todos los verticales presentando crecimiento salvo Telecom & Media, que descendió ligeramente (-2% en moneda local). Destacaron los crecimientos de doble dígito de Servicios Financieros (+14% en moneda local) y de Energía & Industria (+11% en moneda local), así como Administraciones Públicas & Sanidad (+9% en moneda local), que compensó la contribución del proyecto de Elecciones en Angola que tuvo lugar en el 3T22 (46 M€). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas de Administraciones Públicas & Sanidad habrían aumentado un +25% en reportado.

El tipo de cambio restó -36 M€ a los ingresos en el 9M23, principalmente por la depreciación de las divisas en América (Argentina y Colombia) y en AMEA (Filipinas, Australia, China e India, principalmente). En el trimestre, el tipo de cambio restó -27 M€, principalmente por la depreciación del peso argentino.

Los ingresos orgánicos en el 9M23 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +11%. Por divisiones, Transporte & Defensa registró un crecimiento orgánico del +17% y Minsait del +8%. **Los ingresos orgánicos en el 3T23** aumentaron un +13%, con crecimientos del +28% en Transporte & Defensa y del +6% en Minsait.

Digital, Soluciones Propias y Soluciones de Terceros & Otras (56% de las ventas de Minsait) en el 9M23 presentaron conjuntamente un crecimiento del +10% en términos reportados. Destacaron los crecimientos de la división de Soluciones Propias (+42%; 12% de las ventas de Minsait), impulsada por el negocio de Medios de Pago (crecimiento orgánico junto con la contribución inorgánica de la compañía chilena Nexus) y de la división de Digital (+19%; 28% de las ventas de Minsait), 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.

El EBITDA reportado en el 9M23 ascendió a 305 M€ vs 282 M€ en el 9M22, mostrando un crecimiento del +8%, equivalente a un margen EBITDA del 10,1% en el 9M23 y del 10,5% en el 9M22. **El EBITDA en el 3T23** ascendió a 116 M€ vs 108 M€ en el 3T22 (equivalente a un margen del 11,6% en el 3T23 vs 12,2% en el 3T22).

El Margen Operativo en el 9M23 se situó en 269 M€ vs 243 M€ en el 9M22, equivalente a un margen del 8,9% en el 9M23, prácticamente la misma rentabilidad que en el 9M22 (9,0%). **El margen Operativo en el**

3T23 se situó en 102 M€ vs 93 M€ en el 3T22 (equivalente a un margen del 10,2% en el 3T23 vs 10,5% en el 3T22).

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 9M23** alcanzó 131 M€ vs 105 M€ en el 9M22, equivalente a un margen del 13,0% en el 9M23 vs 12,2% en el 9M22, produciéndose esta mejora por el incremento de la rentabilidad en Defensa & Seguridad y Tráfico Aéreo. **El margen Operativo en el 3T23** fue de 55 M€ vs 40 M€ en el 3T22, equivalente a un margen del 15,9% vs 14,7% en el 3T22.
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 9M23** alcanzó 138 M€ vs 137 M€ en el 9M22, equivalente a un margen del 6,9% en el 9M23 vs 7,5% en el 9M22, menor rentabilidad debido principalmente a la contribución del proyecto de Elecciones en Angola que tuvo lugar en el 9M22. **El margen Operativo en el 3T23** fue de 47 M€ vs 53 M€ en el 3T22, equivalente a un margen del 7,2% vs 8,6%, debido igualmente a la contribución del proyecto de Elecciones en Angola que tuvo lugar en el 3T22.

Otros ingresos y gastos operativos (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 9M23 ascendieron a -41 M€ vs -38 M€ en el 9M22. Los costes de reestructuración de la plantilla fueron de -16 M€ en el 9M23 vs -20 M€ en el 9M22 y la provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo ascendió a -13 M€ en el 9M23 vs -8 M€ en el 9M22.

El EBIT reportado en el 9M23 se situó en 228 M€ vs 204 M€ en el 9M22, aumentando un +12% en términos reportados, equivalente a un margen del 7,6% tanto en el 9M23 como en el 9M22. **El EBIT reportado en el 3T23** fue de 89 M€ vs 81 M€ en el 3T22, equivalente a un margen EBIT del 8,9% en el 3T23 vs 9,1% en el 3T22:

- **El Margen EBIT de Transporte & Defensa en el 9M23** se situó en el 12,1% vs 11,3% en el 9M22. **El Margen EBIT en el 3T23** se situó en el 15,3% vs 13,7% en el 3T22.
- **El Margen EBIT de Minsait** en el 9M23 fue del 5,3% vs 5,8% en el 9M22. **El Margen EBIT en el 3T23** se situó en el 5,5% vs 7,1% en el 3T22.

El Resultado Neto ascendió a 146 M€ en el 9M23 vs 116 M€ en el 9M22, lo que supone un crecimiento del +26%.

El Flujo de Caja Libre en el 9M23 se situó en 117 M€ vs 54 M€ en el 9M22. **La generación de caja en el 3T23** fue de 63 M€ vs 30 M€ en el 3T22.

La Deuda Neta se situó en 233 M€ en septiembre de 2023 vs 220 M€ en septiembre de 2022 y vs 43 M€ en diciembre de 2022. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16 y la provisión del plan de inmuebles) se situó en 0,6x en septiembre de 2023, misma ratio que en septiembre de 2022 y vs 0,1x en diciembre de 2022. Este incremento de la Deuda Neta respecto a diciembre de 2022 se explica principalmente por los pagos por compañías adquiridas (entre los que destacan 175 M€ por la adquisición de una participación del 9,5% de ITP Aero y 45 M€ por la adquisición de la división de Selex de ATM en EEUU), así como por el pago del dividendo en julio (44 M€) con cargo a los beneficios del ejercicio 2022.

Objetivos 2023

- **Ingresos en moneda local:** mayores de 4.150 M€.
- **EBIT reportado:** mayor de 325 M€.
- **Flujo de Caja Libre reportado:** superior a 210 M€.

Recursos humanos

La plantilla final a cierre de septiembre de 2023 estaba formada por 56.744 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +1,6% vs septiembre de 2022 (891 empleados más), concentrándose ese incremento principalmente en España (1.635 empleados más). En el trimestre, la plantilla final ha disminuido ligeramente un -0,2% (105 empleados menos), como consecuencia del descenso registrado en América.

Por su parte, la plantilla media en el 9M23 aumentó un +4,9% vs 9M22.

Plantilla final	9M23	%	9M22	%	Variación (%)
España	31.549	56	29.914	54	5,5
América	19.407	34	20.295	36	(4,4)
Europa	3.582	6	3.536	6	1,3
Asia, Oriente Medio & África	2.206	4	2.108	4	4,6
Total	56.744	100	55.853	100	1,6

Plantilla media	9M23	%	9M22	%	Variación (%)
España	30.883	54	29.256	54	5,6
América	20.164	36	19.266	36	4,7
Europa	3.573	6	3.545	7	0,8
Asia, Oriente Medio & África	2.137	4	2.030	4	5,3
Total	56.757	100	54.097	100	4,9

Otros acontecimientos del trimestre

El 3 de julio la Sociedad comunicó que el Consejo de Administración de Indra había aprobado el 30 de junio, previo informe de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo (“CNRGC”), una nueva estructura organizativa, la cual pivota en torno a sus cuatro áreas de negocio: defensa y seguridad, tecnología y consultoría digital (Minsait), gestión del tráfico aéreo (ATM) y movilidad, e incorpora tres nuevas responsabilidades de soporte transversal adicionales a las ya existentes: Chief Technology Officer (CTO), Chief Operations Officer (COO) y Chief Human Resources Officer (CHRO).

El 26 de julio el Consejo de Administración de Indra acordó, previo informe favorable de la CNRGC, nombrar a D. David Javier Santos Sánchez Vicesecretario del Consejo de Administración, tras la dimisión de Dña. Fabiola Gallego Caballero comunicada el 30 de junio.

El 4 de agosto la Sociedad comunicó que había llegado a un acuerdo con Bain Capital Private Equity (“Bain”), que se ejecutó el día 10 de ese mismo mes, para la entrada en el capital social de Industria de Turbopropulsores, S.A. (“ITP Aero”) mediante la adquisición de una participación indirecta del 9,5% de ITP Aero por un importe de 175.000.000 € que le daría derecho a representación en el Consejo de Administración de ITP Aero. Asimismo, Indra e ITP Aero alcanzaron un acuerdo marco en el que se establecieron las bases para una colaboración tecnológica estratégica con el objetivo de potenciar su valor, aprovechar sinergias y promover el desarrollo conjunto de sistemas y tecnologías, incluidos desarrollos fruto de la cooperación en el FCAS.

El 5 de septiembre el Consejo de Administración de Indra, previo informe favorable de la CNRGC acordó crear una Comisión Delegada Ejecutiva compuesta por un 50% de consejeros independientes entre sus miembros y presidida por el Presidente del Consejo de Administración que tendrá delegadas parte de las facultades del Consejo, que en ningún caso incluyen las indelegables de acuerdo con la Ley, los Estatutos Sociales y el Reglamento del Consejo; e introducir cambios en la composición de la Comisión de Estrategia así como en la CNRGC y Comisión de Sostenibilidad que mantienen mayoría de consejeros independientes y están presididas por consejeras de esta categoría. La composición de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento permanece invariable.

El 13 de septiembre Indra anunció que, de acuerdo con la condición 6(b)(v) de sus Bonos Convertibles en circulación (“los Bonos”) correspondientes a la emisión por importe de 250.000.000€ al 1,25% con vencimiento en 2023 (con código ISIN XS1500463358) y como resultado de la distribución del dividendo en efectivo aprobado por la Junta General ordinaria de accionistas de la Sociedad el 30 de junio de 2023 con cargo a los beneficios después de impuestos del ejercicio 2022 así como de los ajustes previos, el Precio de Conversión de los Bonos quedó fijado en 14,075€ con efectos desde el 10 de julio, según determinó Conv-Ex Advisors Limited, actuando como Asesor Independiente.

El 14 de septiembre Indra lanzó una invitación para la recompra de los Bonos (cuyo importe nominal a cierre de mercado del 13 de septiembre ascendía a 245.900.000€), en la que el bonista percibiría una cantidad en efectivo de 101.250€ por cada 100.000€ de Bonos, así como el cupón final completo de los Bonos hasta su fecha de vencimiento final (es decir, el 7 de octubre), de acuerdo con los términos y condiciones de los Bonos. Ese mismo día, Indra anunció el resultado de la invitación y las ofertas recibidas comunicando el 21 de septiembre que la compañía había continuado recibiendo muestras de interés por parte de los bonistas para la recompra de sus Bonos y que había aceptado recomprarlos a través de HSBC Continental Europe bajo las

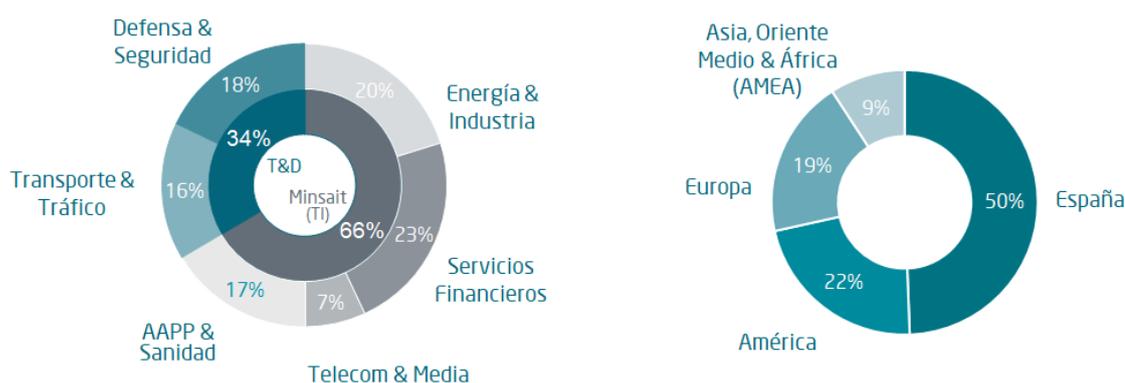
mismas condiciones. Tras estas recompras, y junto con los Bonos recomprados en el contexto de la invitación, el importe nominal total recomprado ascendió a 226.900.000€ (quedando a esa fecha en circulación un importe nominal agregado de 19.000.000€).

El 25 de septiembre la Sociedad comunicó la puesta en marcha de un programa temporal de recompra de acciones, y la suspensión del contrato de liquidez, para atender a las solicitudes de conversión voluntarias recibidas de los titulares de los Bonos, que fue ampliado el 28 de septiembre. El 29 de septiembre se alcanzó el número máximo de acciones fijado bajo dicho programa (esto es, 63.942 acciones equivalente a un importe nominal agregado de los Bonos de 900.000 €), y se comunicó la finalización del programa y la reactivación del contrato de liquidez.

Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 9 de octubre la Sociedad comunicó la amortización ordinaria total de los Bonos en circulación, cuyo importe nominal vivo, descontando aquellos Bonos previamente recomprados o convertidos en acciones, ascendía a 18.100.000€.

Ingresos por divisiones y geografías



Ventas por Geografías	9M23 (M€)	9M22 (M€)	Variación %		3T23 (M€)	3T22 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	1.489	1.332	11,8	11,9	483	423	14,1	14,2
América	668	528	26,5	30,9	242	189	28,4	39,7
Europa	583	469	24,4	24,9	199	152	30,7	31,1
Asia, Oriente Medio & África	276	366	(24,5)	(22,0)	80	126	(36,2)	(32,4)
Total	3.016	2.694	11,9	13,3	1.004	890	12,9	15,9

Los ingresos por geografías presentaron crecimientos de doble dígito en América (+31% en moneda local; 22% de las ventas totales), Europa (+25% en moneda local; 19% de las ventas totales) y España (+12%; 50% de las ventas totales). Por el contrario, AMEA fue la única región donde los ingresos descendieron (-22% en moneda local; 9% de las ventas totales).

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	9M23	9M22	Variación %		3T23	3T22	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.164	1.098	6,0	6,9	332	320	3,8	5,4
Ventas	1.011	865	16,8	18,1	348	272	27,7	29,9
- Defensa & Seguridad	537	416	29,1	29,2	196	141	38,7	39,0
- Transporte & Tráfico	473	449	5,4	7,7	152	131	15,9	20,1
- Transporte	229	247	(7,4)	(6,7)	71	68	4,3	6,3
- Tráfico Aéreo	245	202	21,0	25,4	81	63	28,5	35,1
Book-to-bill	1,15	1,27	(9,2)		0,95	1,17	(18,7)	
Cart./Ventas 12m	3,23	3,19	1,5					

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa aumentaron un +18% en moneda local en el 9M23, por el fuerte crecimiento de Defensa & Seguridad (+29% en moneda local) y de Tráfico Aéreo (+25% 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 9M23 aumentaron un +17%.

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 9M23 creció un +7% en moneda local, por el crecimiento de Tráfico Aéreo (+14% en moneda local) y Defensa & Seguridad (+7% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejoró hasta el 3,23x vs 3,19x en el mismo periodo del año anterior y la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 1,15x vs 1,27x en el mismo periodo del año anterior.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 9M23 de Defensa & Seguridad crecieron un +29% en moneda local, siendo el vertical de la compañía que mejor comportamiento registró en el periodo. Este fuerte crecimiento se explica por la contribución del proyecto FCAS (c. 100 M€ en el 9M23), 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 Simulación (Helicóptero CH47 Chinook y NH90), Espacio (vigilancia espacial con la ESA) y Sistemas Integrados (Defensa Aérea en Túnez).
- Por geografías, destacaron los crecimientos registrados en el 9M23 en España y Europa, por la fuerte contribución de los proyectos FCAS y Eurofighter.
- Las ventas en el 3T23 de Defensa & Seguridad crecieron un +39% en moneda local, fuertemente impulsadas por los proyectos FCAS y Eurofighter.
- La actividad del vertical en el 9M23 se concentró en España (c. 45% de las ventas) y Europa (c. 45% de las ventas).
- La contratación en el 9M23 creció un +7% en moneda local, impulsada por España (importe restante de la fase 1B del proyecto FCAS, Eurofighter proyecto Halcón y Sistemas de identificación y autoprotección para los F-18) y AMEA (Sistemas de Defensa Aérea en Ruanda).

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 9M23 de Transporte & Tráfico aumentaron un +8% en moneda local, impulsadas por el área de Tráfico Aéreo (+25%) y pese al descenso de Transportes (-7%).
- Las ventas de Tráfico Aéreo en el 9M23 presentaron un crecimiento del +25% en moneda local, con un sólido crecimiento en todas las regiones: América (Panamá y por la contribución inorgánica de la división de Selex de ATM en EEUU), AMEA (India y China), Europa (Bélgica) y España (mayor actividad con Enaire). La actividad se concentró en Europa (c. 40%), AMEA (c. 25%) y España (c. 25%).

- Las ventas de Transportes en el 9M23 descendieron un -7%, principalmente por el descenso registrado en España (contribución relevante del proyecto interurbano de T-Mobilitat en el 9M22) y AMEA (contribución significativa del proyecto de Sistemas de Control y Ticketing en Egipto en el 9M22). 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 9M23 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 3T23 de Transporte & Tráfico crecieron un +20% en moneda local, con crecimientos del +35% en el segmento de Tráfico Aéreo (en América y Europa), y del +6% en el de Transportes (Sistemas de Control de Túneles en Irlanda).
- La contratación en el 9M23 aumentó un +7% en moneda local, impulsada por el segmento de Tráfico Aéreo (+14% en moneda local), por los proyectos de ATM en América (Honduras) y Europa (Bélgica).

Minsait

Minsait	9M23 (M€)	9M22 (M€)	Variación %		3T23 (M€)	3T22 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	2.284	2.032	12,4	14,8	604	485	24,5	29,5
Ventas	2.005	1.829	9,6	11,0	656	617	6,3	9,7
- Energía & Industria	608	542	12,3	14,0	198	183	8,4	11,0
- Servicios Financieros	690	591	16,7	14,8	222	194	14,8	13,6
- Telecom & Media	206	208	(1,0)	0,4	67	69	(3,0)	(1,7)
- AA.PP. & Sanidad	501	488	2,7	7,5	169	172	(1,8)	8,6
Book-to-bill	1,14	1,11	2,5		0,92	0,79	17,2	
Cart./Ventas 12m	0,81	0,76	6,4					

Las ventas de la división de Minsait en el 9M23 crecieron un +11% en moneda local, destacando los crecimientos de doble dígito de Servicios Financieros (+15% en moneda local) y Energía & Industria (+14% en moneda local).

Los ingresos orgánicos (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) de Minsait en el 9M23 aumentaron un +8%.

La contratación de Minsait en el 9M23 aumentó un +15% en moneda local, con crecimientos de doble dígito en todos los verticales.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se situó en 0,81x vs 0,76x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill (contratación sobre ventas) se situó en 1,14x vs 1,11x en el mismo periodo del año anterior.

Digital, Soluciones Propias y Soluciones de Terceros & Otras (56% de las ventas de Minsait) en el 9M23 presentaron conjuntamente un crecimiento del +10% en términos reportados. Destacaron los crecimientos de la división de Soluciones Propias (+42%; 12% de las ventas de Minsait), impulsada por el negocio de Medios de Pago (crecimiento orgánico junto con la contribución inorgánica de la compañía chilena Nexus) y de la división de Digital (+19%; 28% de las ventas de Minsait), 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.

Minsait	9M23 (M€)	9M22 (M€)	Variación % Reportado	3T23 (M€)	3T22 (M€)	Variación % Reportado
Digital	563	475	18,5	185	152	21,9
Soluciones Propias	234	165	41,6	87	60	44,2
Soluciones de Terceros & Otras	319	375	(14,8)	95	141	(32,8)
Outsourcing Tecnológico y de Procesos	900	820	9,8	294	266	10,4
Eliminaciones	(11)	(6)	N/A	(4)	(2)	N/A
Total	2.005	1.829	9,6	656	617	6,3

Energía & Industria

- Las ventas en el 9M23 de Energía & Industria aumentaron un +14% 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 9M23 vs 40% el segmento de Industria.
- Los ingresos en el 9M23 presentaron crecimientos de doble dígito en todas las geografías, por la mayor actividad en España (en los sectores de Energía y Retail con grandes clientes), América (en Argentina, Perú, México, Colombia y Brasil), Europa (en la filial de Italia) y AMEA (en Filipinas en el sector de Energía).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M23 se concentró en España (c. 45% de las ventas), América (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- Los ingresos en el 3T23 de Energía & Industria aumentaron un +11% en moneda local, con crecimiento en ambos segmentos y destacando el buen comportamiento de España, Europa y América.
- La contratación en el 9M23 aumentó un +16% en moneda local, creciendo a tasas de doble dígito en ambos segmentos y destacando la positiva actividad registrada en todas las geografías: España, América (Perú, Argentina y México), Europa (Italia y Portugal) y AMEA (Filipinas).

Servicios Financieros

- Las ventas en el 9M23 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 9M23 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Los ingresos en el 9M23 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 9M23 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 40% de las ventas).
- Las ventas en el 3T23 de Servicios Financieros aumentaron un +14% en moneda local, principalmente impulsadas por el fuerte crecimiento registrado en América.
- La contratación en el 9M23 creció un +14% en moneda local, impulsada por América en Chile, México y Perú.

Telecom & Media

- Las ventas en el 9M23 de Telecom & Media aumentaron ligeramente un +0,4% en moneda local, por la mayor actividad con la principal operadora de Telecom en España.
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M23 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Las ventas en el 9M23 presentaron crecimiento por 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 9M23 se concentró en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).

- Las ventas en el 3T23 de Telecom & Media disminuyeron ligeramente un -2% en moneda local, pero con España presentando un comportamiento positivo.
- La contratación en el 9M23 creció un +15% impulsada por la positiva actividad registrada en América, concretamente en Argentina, Perú y Chile, compensando el contrato relevante que tuvo lugar en Colombia en el ejercicio anterior.

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 9M23 de Administraciones Públicas & Sanidad crecieron un +8% en moneda local, gracias al crecimiento de doble dígito del segmento de Administraciones Públicas y el ligero crecimiento del segmento de Sanidad, compensando el descenso registrado en Elecciones (por el difícil comparable con el ejercicio anterior por el proyecto de Elecciones en Angola). Excluyendo el negocio de Elecciones las ventas de Administraciones Públicas & Sanidad habrían crecido un +20% en reportado.
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 75% de las ventas) en el 9M23 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 9M23 registrados en España (en los segmentos de Administraciones Públicas y Elecciones), América (segmento de Elecciones en Argentina) y Europa (en Italia y Bélgica).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M23 se concentró en España (c. 65% de las ventas), Europa (c. 20% de las ventas) y América (c. 15% de las ventas).
- Las ventas en el 3T23 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +9% en moneda local, principalmente impulsadas por el fuerte crecimiento registrado en América (proyecto de Elecciones en Argentina) y España (mayor actividad con el Gobierno Central y Comunidades Autónomas, junto con el negocio de Elecciones), que compensó el descenso registrado en AMEA por el proyecto de Elecciones en Angola que tuvo lugar en el ejercicio anterior. Excluyendo el negocio de Elecciones las ventas de Administraciones Públicas & Sanidad habrían crecido un +25% en reportado.
- La contratación en el 9M23 aumentó un +15% en moneda local, gracias a la fuerte contratación registrada en España, en los segmentos de Administraciones Públicas y Elecciones, y en América, en el segmento de Elecciones, que compensaron la fuerte contratación del 9M22 por el proyecto de Elecciones en Angola.

Cuenta de resultados consolidada

	9M23	9M22	Variación		3T23	3T22	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	3.015,7	2.694,4	321,3	11,9	1.003,8	889,5	114,3	12,9
Otros ingresos	52,3	35,0	17,3	49,3	19,3	13,4	5,9	44,9
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(973,9)	(860,8)	(113,1)	13,1	(345,6)	(292,4)	(53,2)	18,2
Gastos de personal	(1.788,5)	(1.583,7)	(204,8)	12,9	(561,4)	(501,9)	(59,5)	11,9
Otros resultados	(0,7)	(2,7)	2,0	NA	0,1	(0,3)	0,4	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	304,9	282,3	22,6	8,0	116,4	108,3	8,1	7,5
Amortizaciones	(76,7)	(78,0)	1,3	(1,6)	(27,0)	(27,0)	0,0	(0,1)
Resultado de Explotación (EBIT)	228,1	204,3	23,8	11,7	89,4	81,3	8,1	10,0
Margen EBIT	7,6%	7,6%	0,0 pp	NA	8,9%	9,1%	(0,2) pp	NA
Resultado Financiero	(17,0)	(29,3)	12,3	(42,0)	(8,6)	(5,4)	(3,2)	57,8
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(2,2)	(0,1)	(2,1)	NA	(0,0)	(1,4)	1,4	NA
Resultado antes de impuestos	209,0	174,9	34,1	19,5	80,8	74,5	6,3	8,5
Impuesto de sociedades	(60,8)	(56,3)	(4,5)	7,8	(23,7)	(24,2)	0,5	(1,9)
Resultado del ejercicio	148,2	118,5	29,7	25,0	57,1	50,3	6,8	13,6
Resultado atribuible a socios externos	(2,0)	(2,8)	0,8	NA	(0,7)	(0,9)	0,2	NA
Resultado neto	146,2	115,7	30,5	26,4	56,4	49,4	7,0	14,3

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	9M23	9M22	Variación (%)
BPA básico (€)	0,83	0,66	26,4
BPA diluido (€)	0,77	0,61	26,1

	9M23	9M22
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	361.699	348.520
Total Acciones ponderadas consideradas	176.292.703	176.305.882
Total Acciones diluidas consideradas	192.971.565	193.169.179
Autocartera al cierre del periodo	270.026	248.013

Cifras no auditadas

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

El **BPA diluido** está calculado dividiendo el Resultado Neto una vez deducido el impacto del bono convertible emitido en octubre de 2016, entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos convertibles (teniendo en cuenta ajustes por amortizaciones previas a su vencimiento, así como ajustes al precio de conversión por reparto de dividendos).

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

- Los Ingresos ordinarios en términos reportados subieron un +12% en el 9M23.
- Otros Ingresos se situaron en 52 M€ en el 9M23 vs 35 M€ en el 9M22, incremento que se produce principalmente por el mayor trabajo para el inmovilizado (30 M€ en el 9M23 vs 19 M€ en el 9M22) y por mayores subvenciones (17 M€ en el 9M23 vs 12 M€ en el 9M22).
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +13% en el 9M23 vs 9M22, 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 9M23 vs 9M22, incremento que se explica principalmente por el aumento de la plantilla media y por la inflación salarial. En el trimestre, la tasa de crecimiento de los gastos de personal fue menor (+12%).
- El EBITDA reportado en el 9M23 se situó en 305 M€ vs 282 M€ en el 9M22, lo que supone un crecimiento del +8% en términos reportados.
- Las Amortizaciones se situaron en 77 M€ en el 9M23, nivel muy similar al del 9M22 (78 M€).
- El EBIT reportado se situó en 228 M€ en el 9M23 vs 204 M€, aumentando un +12% en términos reportados.
- El Resultado Financiero disminuyó hasta 17 M€ vs 29 M€ en el 9M22, menor importe que se explica principalmente por los mayores ingresos financieros derivados de la remuneración de la caja y por un mayor gasto derivado de la amortización parcial de 150 M€ de los bonos Senior (cuya emisión inicial fue de 300 M€) que se produjo en el 9M22. En el 3T23 el Resultado Financiero (9 M€) fue superior al registrado en el 3T22 (5 M€), principalmente como consecuencia de la recompra previa al vencimiento de los Bonos convertibles. El coste medio bruto de la deuda ascendió hasta el 3,0% en el 9M23 vs 1,9% en el 9M22.
- El gasto por impuesto ascendió a 61 M€ en el 9M23 vs 56 M€ en el 9M22, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva fue del 29% en el 9M23 vs 32% en el 9M22 (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 146 M€ en el 9M23 vs 116 M€ en el 9M22, lo que supone un crecimiento del +26%.

Balance consolidado

	9M23 M€	2022 M€	Variación M€
Inmovilizado material	90,9	88,9	2,0
Inversiones inmobiliarias	11,9	11,5	0,4
Activos por derechos de uso	124,3	86,3	38,0
Fondo de Comercio	963,8	946,1	17,7
Otros activos intangibles	254,0	252,7	1,3
Participadas y otros inmovilizados financieros	423,8	259,0	164,8
Activos por impuestos diferidos	155,2	160,8	(5,6)
Activos no corrientes	2.024,0	1.805,3	218,7
Activos mantenidos para la venta	0,1	0,1	0,0
Activo circulante operativo	1.841,5	1.637,4	204,1
Otros activos corrientes	197,9	159,6	38,3
Efectivo y equivalentes	488,6	933,0	(444,4)
Activos corrientes	2.528,1	2.730,2	(202,1)
TOTAL ACTIVO	4.552,1	4.535,4	16,7
Capital y Reservas	1.098,0	992,4	105,6
Acciones propias	(4,8)	(5,3)	0,5
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	1.093,3	987,0	106,3
Socios externos	18,5	17,6	0,9
PATRIMONIO NETO	1.111,8	1.004,6	107,2
Provisiones para riesgos y gastos	64,7	74,0	(9,3)
Deuda financiera a largo plazo	479,5	700,4	(220,9)
Otros pasivos financieros no corrientes	594,3	538,4	55,9
Subvenciones	38,4	25,7	12,7
Otros pasivos no corrientes	1,5	1,6	(0,1)
Pasivos por impuestos diferidos	4,1	3,2	0,9
Pasivos no corrientes	1.182,4	1.343,3	(160,9)
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	242,1	275,2	(33,1)
Otros pasivos financieros corrientes	92,7	104,7	(12,0)
Pasivo Circulante Operativo	1.469,3	1.423,0	46,3
Otros pasivos corrientes	453,8	384,6	69,2
Pasivos corrientes	2.258,0	2.187,5	70,5
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.552,1	4.535,4	16,7
Deuda financiera a corto plazo	(242,1)	(275,2)	33,1
Deuda financiera a largo plazo	(479,5)	(700,4)	220,9
Deuda financiera bruta	(721,6)	(975,6)	254,0
Efectivo y equivalentes	488,6	933,0	(444,4)
Deuda neta	(233,0)	(42,6)	(190,4)

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	9M23	9M22	Variación	3T23	3T22	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	209,0	174,9	34,1	80,8	74,5	6,3
Ajustes:						
- Amortizaciones	76,7	78,0	(1,3)	27,0	27,0	0,0
- Subvenciones, provisiones y otros	(13,3)	0,6	(13,9)	(7,6)	11,5	(19,1)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	2,2	0,1	2,1	0,0	1,4	(1,4)
- Resultados financieros	17,0	29,3	(12,3)	8,6	5,4	3,2
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	291,6	282,9	8,7	108,8	119,8	(11,0)
Variación en deudores comerciales y otros	9,7	(98,9)	108,6	92,1	(97,5)	189,6
Variación en existencias	(197,2)	(153,3)	(43,9)	(81,1)	(62,8)	(18,3)
Variación en acreedores comerciales y otros	108,9	137,9	(29,0)	(20,8)	98,0	(118,8)
Variación de Capital Circulante	(78,6)	(114,3)	35,7	(9,8)	(62,3)	52,5
Inversión Material, neto	(12,4)	(15,3)	2,9	(4,9)	(5,2)	0,3
Inversión Inmaterial, neto	0,8	(14,5)	15,3	(4,1)	(6,1)	2,0
Capex	(11,6)	(29,8)	18,2	(9,0)	(11,3)	2,3
Resultados financieros pagados	(14,4)	(22,2)	7,8	(7,4)	(0,1)	(7,3)
Variación de otros pasivos financieros	(24,5)	(24,1)	(0,4)	(8,6)	(7,6)	(1,0)
Impuestos sobre sociedades pagados	(45,3)	(38,5)	(6,8)	(11,1)	(8,6)	(2,5)
Flujo de caja libre	117,4	54,0	63,4	63,0	30,0	33,0
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(253,6)	(27,4)	(226,2)	(197,9)	(17,9)	(180,0)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,9)	(5,0)	4,1	(0,2)	(0,6)	0,4
Dividendos de la Sociedad Dominante	(44,1)	(26,5)	(17,6)	(44,1)	(26,5)	(17,6)
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(0,4)	0,2	(0,6)	(0,2)	(0,0)	(0,2)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(181,6)	(4,6)	(177,0)	(179,4)	(15,0)	(164,4)
Deuda neta inicial	(42,6)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(181,6)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(8,8)					
Deuda neta final	(233,0)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	933,0	1.235,0	(302,0)			
Variación de la tasa de cambio	0,9	22,2	(21,3)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(263,7)	(500,2)	236,5			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(181,6)	(4,6)	(177,0)			
Saldo final de efectivo y equivalentes	488,6	752,4	(263,8)			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(721,6)	(972,7)	251,1			
Deuda neta final	(233,0)	(220,3)	(12,7)			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 292 M€ vs 283 M€ en el 9M22, mejora derivada principalmente por la mayor rentabilidad operativa.
- La variación de capital circulante se situó en -79 M€ en el 9M23 vs -114 M€ en el 9M22, por el mejor comportamiento de la partida de Clientes, que más que compensó el empeoramiento de la partida de Existencias y Acreedores.
- El Capital Circulante de C/P y L/P fue de 103 M€ en septiembre de 2023, equivalente a 9 días de ventas (DoS), manteniéndose estable respecto a septiembre de 2022 (103 M€, equivalente a 10 DoS). Esta ligera mejora de 1 DoS se explica principalmente por la mejora de la partida de Clientes (11 DoS), que compensó el empeoramiento de Existencias (9 DoS) y Acreedores (1 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	9M23	9M22	Variación
Existencias	685	523	161
Clientes	1.157	1.096	61
Activo Circulante operativo	1.841	1.619	222
Existencias L/P	63	53	10
Clientes L/P	2	13	(11)
Total Activo operativo	1.906	1.685	221
Anticipos de Clientes	751	820	(69)
Acreedores	718	648	70
Pasivo Circulante operativo	1.469	1.468	1
Anticipos de Clientes L/P	334	114	220
Total Pasivo operativo	1.804	1.582	221
Total Capital Circulante C/P y L/P	103	103	(0)

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	9M23	9M22	Variación
Existencias	65	56	9
Clientes	6	17	(11)
Acreedores	(63)	(64)	1
Total	9	10	(1)

- 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 12 M€ en el 9M23 vs 30 M€ en el 9M22. Esta diferencia se explica por un mayor cobro por subvenciones, que fue de 29 M€ en el 9M23 vs 5 M€ en el 9M22. El pago por la inversión material fue de 12 M€ en el 9M23 vs 15 M€ en el 9M22 y el pago por la inversión inmaterial (antes del cobro de subvenciones) ascendió a 28 M€ vs 19 M€ en el 9M22.
- El pago por Resultado Financiero fue de 14 M€ en el 9M23 vs 22 M€ en el 9M22, debido principalmente a mayores cobros por la remuneración de la caja y a los mayores pagos que tuvieron lugar en el 9M22 por la amortización parcial de bonos Senior con vencimiento 2024. Todo ello, pese a los mayores pagos de intereses de préstamos por incremento del Euribor en el 9M23. En el 3T23 el pago por Resultado Financiero (7,4 M€) fue superior al registrado en el 3T22 (0,1 M€), principalmente por la recompra previa al vencimiento de los Bonos convertibles.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 45 M€ en el 9M23 vs 38 M€ en el 9M22, derivado de los mayores resultados de la compañía.
- El Flujo de Caja Libre en el 9M23 se situó en 117 M€ vs 54 M€ en el 9M22. En el trimestre, la generación de caja fue de 63 M€ vs 30 M€ en el 3T22.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas, ascendió a 254 M€ en el 9M23 (entre los que destacan 175 M€ por la adquisición de una participación del 9,5% de ITP Aero y 45 M€ por la adquisición de la división de Selex de ATM en EEUU) vs 27 M€ en el 9M22.
- El pago por el reparto del Dividendo de la Sociedad Dominante ascendió a 44 M€ en el 9M23 vs 26 M€ en el 9M22.
- La Deuda Neta se situó en 233 M€ en septiembre de 2023 vs 220 M€ en septiembre de 2022 y vs 43 M€ en diciembre de 2022. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16 y la provisión

del plan de inmuebles) se situó en 0,6x en septiembre de 2023, misma ratio que en septiembre de 2022 y vs 0,1x en diciembre 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).

CNRGC: Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo.

CP: Corto Plazo.

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

EBIT: Earnings Before Interests and Taxes (Resultado Operativo).

EBITDA: Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations (Resultado Operativo más Amortizaciones).

FCAS: Future Combat Air System (futuro avión de combate).

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

LP: Largo Plazo.

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

Contactos

Comunicación y Relación con los Medios

Jesús Luis Presa Casado

Tlf: +34.91.480.97.05

indraprensa@indracompany.com

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.