

Resultados 9M22

Indra mejora su rentabilidad (+14,6%) y acelera el crecimiento de los ingresos (+19,4%) en el tercer trimestre de 2022

- La contratación aumentó un +21,0% en el 9M22 vs 9M21, con crecimientos de doble dígito tanto en la división de Minsait como de Transporte & Defensa.
- Los ingresos en el 9M22 crecieron un +14,0% vs 9M21, principalmente impulsados por la división de Minsait (+19,0%). En el trimestre, los ingresos aceleraron su crecimiento hasta el +19,4% en el 3T22 vs 3T21, con crecimientos de doble dígito en ambas divisiones. El tipo de cambio aportó 50 M€ en el 9M22 vs -41 M€ en el 9M21.
- El EBIT reportado en el 9M22 alcanzó 204 M€, aumentando interanualmente un +19% (excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares), gracias a la mejora del margen operativo de ambas divisiones frente al año anterior.
- El margen EBIT de T&D alcanza el 11,3% en el 9M22 mientras que Minsait se sitúa en el 5,8%.
- El flujo de caja libre (FCF) en el 9M22 fue de 54 M€ vs 5 M€ en 9M21, lo que hace que la ratio de Deuda Neta/EBITDA disminuya hasta 0,6x frente a 1,7x en septiembre de 2021.

Madrid, 2 de noviembre de 2022 – Ignacio Mataix, Consejero Delegado de Indra:

“Los aspectos más destacados de los resultados de los nueve primeros meses del 2022 son la clara mejora de la rentabilidad operativa, la aceleración del crecimiento de los ingresos, el sostenimiento de la demanda por parte de nuestros clientes, que no muestra signos de debilidad en este último trimestre a pesar de las peores perspectivas macroeconómicas generales, y de nuevo la sólida generación de caja del tercer trimestre del año.

La fortaleza de la actividad comercial queda bien reflejada en el crecimiento de dos dígitos de nuestra contratación y de nuestra cartera, lo que se traduce en un crecimiento de los ingresos de Indra también a tasa de doble dígito.

Más destacado aún es la mejora de la rentabilidad, reflejada en el crecimiento del margen operativo con respecto al año anterior, impulsada por el crecimiento de los ingresos, la mejora del mix de oferta y las eficiencias alcanzadas, y a pesar del entorno de fuerte inflación salarial de los negocios y mercados donde operamos.

Por último, un trimestre más en este ejercicio sobrepasa la positiva generación de caja, que ya alcanza los 54 M€ en el 9M22, y que es la mejor de los últimos diez años para los nueve primeros meses del año, lo que reduce nuestro apalancamiento financiero hasta 0,6 veces frente a 1,7 veces de septiembre de 2021.

A falta de un trimestre para completar el ejercicio 2022, estos sólidos resultados nos permiten reiterar todos nuestros objetivos anuales para 2022, que ya aumentamos en nuestra anterior comunicación de resultados, todo ello en un contexto de empeoramiento generalizado del entorno macroeconómico internacional”.

Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	9M22	9M21	Variación (%)	3T22	3T21	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	3.130	2.588	21,0 / 18,9	805	739	8,9 / 5,8
Ingresos	2.694	2.363	14,0 / 11,9	890	745	19,4 / 16,4
Cartera de pedidos	5.983	5.362	11,6 / 9,9	5.983	5.362	11,6 / 9,9
EBITDA	282	257	9,7 / 8,0	108	112	(3,0) / (4,8)
Margen EBITDA %	10,5%	10,9%	(0,4) pp	12,2%	15,0%	(2,8) pp
Margen Operativo	243	201	20,7	93	76	22,6
Margen Operativo %	9,0%	8,5%	0,5 pp	10,5%	10,2%	0,3 pp
EBIT	204	188	8,5 / 6,7	81	88	(7,4) / (9,3)
Margen EBIT %	7,6%	8,0%	(0,4) pp	9,1%	11,8%	(2,7) pp
Resultado Neto	116	115	0,9	49	59	(16,7)
Deuda neta	220	503	(56,2)	220	503	(56,2)
Flujo de Caja Libre	54	5	NA	30	55	NA
BPA básico (€)	0,656	0,651	1,5	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	9M22	9M21	Variación (%)	3T22	3T21	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	865	826	4,7 / 3,7	272	242	12,3 / 10,7
EBITDA	128	120	6,6 / 6,0	49	57	(15,2) / (15,9)
Margen EBITDA %	14,8%	14,5%	0,3 pp	17,8%	23,6%	(5,8) pp
Margen Operativo	105	98	7,6	40	42	(4,2)
Margen Operativo %	12,2%	11,8%	0,4 pp	14,7%	17,2%	(2,5) pp
EBIT	98	96	2,4 / 1,8	37	49	(23,5) / (24,1)
Margen EBIT %	11,3%	11,6%	(0,3) pp	13,7%	20,1%	(6,4) pp

Minsait (TI)	9M22	9M21	Variación (%)	3T22	3T21	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	1.829	1.537	19,0 / 16,3	617	503	22,8 / 19,2
EBITDA	154	137	12,5 / 9,8	60	54	9,9 / 6,8
Margen EBITDA %	8,4%	8,9%	(0,5) pp	9,7%	10,8%	(1,1) pp
Margen Operativo	137	103	33,1	53	34	55,2
Margen Operativo %	7,5%	6,7%	0,8 pp	8,6%	6,8%	1,8 pp
EBIT	106	92	14,9 / 11,7	44	39	12,8 / 9,2
Margen EBIT %	5,8%	6,0%	(0,2) pp	7,1%	7,7%	(0,6) pp

Indra adquirió a lo largo del ejercicio 2021 seis compañías del negocio TI (Flat 101, Managed Security Services, Consultoría Organizacional, Net Studio, The Overview Effect, Credimatic), cuya contribución en las ventas fue de 29 M€ en el 9M22. Estas adquisiciones tuvieron una contribución de 2 M€ en las ventas del 9M21.

Indra adquirió Simumak, compañía especializada en simulación, el 30 de junio de 2022. Simumak consolida en el balance y en los flujos de tesorería en 2022, y comenzó a consolidar en la cuenta de resultados a partir del 1 de julio de 2022, con una contribución de 2,5 M€ en las ventas del 9M22.

Indra adquirió Nexus, compañía chilena especializada en medios de pago, el 30 de septiembre de 2022. Nexus consolida en el balance y en los flujos de tesorería en 2022, y comenzó a consolidar en la cuenta de resultados a partir del 1 de octubre de 2022.

Principales aspectos destacados

La cartera en el 9M22 se situó en 5.983 M€ y mostró un crecimiento del +12% en términos reportados vs 9M21. La cartera de la división de Transporte & Defensa ascendió a 4.129 M€ y aumentó un +11% en el 9M22 vs 9M21, destacando Defensa & Seguridad con una cartera acumulada de 2.622 M€. Por su parte, la cartera de Minsait ascendió a 1.853 M€ y se incrementó un +13% en el 9M22 vs 9M21. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,61x en el 9M22 vs 1,65x en el 9M21.

La contratación neta en el 9M22 creció un +19% en moneda local (+21% reportado):

- **La contratación de Transporte & Defensa en el 9M22** creció un +12% en moneda local, impulsada por el crecimiento de Transporte & Tráfico (+22% en moneda local), por nuevos contratos en el segmento del Tráfico Aéreo con Enaire en España y con Avinor en Noruega, así como por los contratos en el segmento de Transportes de sistemas de recaudación en España y sistemas de comunicaciones en Perú. Por su parte, la contratación en Defensa & Seguridad creció un +5% en moneda local por el proyecto de los radares MK1 de Eurofighter para Alemania y España, así como por el contrato para la modernización de los helicópteros Tigre MKIII en España.
- **La contratación de Minsait en el 9M22** aumentó un +23% en moneda local, con crecimientos de doble dígito en todos los verticales, entre los que destacó Administraciones Públicas & Sanidad (+50% en moneda local), principalmente por el proyecto de Elecciones en Angola.

Los ingresos en el 9M22 crecieron un +12% en moneda local (+14% en reportado) vs 9M21.

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 9M22** aumentaron un +4% en moneda local, impulsados por el crecimiento de Transporte & Tráfico del +6% en moneda local (registrando esa misma tasa de crecimiento el segmento de Tráfico Aéreo y el de Transportes), por la mayor actividad registrada en España con Enaire, T-Mobilitat y en varios proyectos ferroviarios, así como por los programas europeos de Tráfico Aéreo en Bélgica y Noruega. Adicionalmente, Defensa & Seguridad creció un +2% en moneda local, por la mayor actividad en el área de Plataformas (Sistemas Navales en Arabia Saudí) y de Sistemas de Seguridad (proyecto en Kuwait).
- **Los ingresos de la división de Minsait en el 9M22** aumentaron un +16% en moneda local (+19% en reportado), con todos los verticales presentando un fuerte crecimiento, entre los que destacó Administraciones Públicas & Sanidad (+35% en moneda local, por la mayor contribución del negocio de Elecciones) y Energía & Industria (+14% en moneda local, por la mayor actividad registrada en España en el sector retail, Energía en Brasil, y por la filial de Italia).

Los ingresos en el 3T22 aumentaron un +16% en moneda local (+19% reportado):

- **Los ingresos de la división de Transporte & Defensa en el 3T22** aumentaron un +11% en moneda local, impulsados asimismo por Transporte & Tráfico (+14% en moneda local), con crecimientos de doble dígito tanto en el segmento de Transportes (+15%, por la mayor actividad en América y AMEA) como de Tráfico Aéreo (+13%, gracias a la recuperación generalizada del tráfico aéreo en todas las geografías). De igual forma, Defensa & Seguridad presentó un sólido crecimiento del +8%, principalmente por la mayor actividad puntual del proyecto Eurofighter en el tercer trimestre.
- **Los ingresos de la división de Minsait en el 3T22** aceleraron su crecimiento hasta el +19% en moneda local, en un entorno de mercado donde continúa la fuerte demanda por parte de los clientes. Destacó asimismo el fuerte crecimiento de Administraciones Públicas & Sanidad (+42%, por el proyecto de Elecciones en Angola) y de Energía & Industria (+19%, por la mayor actividad en América y España).

El tipo de cambio aportó 50 M€ a los ingresos en el 9M22, principalmente por la apreciación de las divisas latinoamericanas (peso colombiano y mexicano, y real brasileño). En el trimestre, el tipo de cambio aportó 22 M€.

Los ingresos orgánicos en el 9M22 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +11%. Por divisiones, Minsait registró un crecimiento orgánico del +15% y Transporte & Defensa del +3%. **Las ventas orgánicas en el 3T22** aumentaron un +15% vs 3T21, en las que Minsait creció un +17% y Transporte & Defensa un +10%.

La contribución de Digital en Minsait fue de 475 M€ (26% de las ventas de Minsait) en el 9M22, lo que supuso un crecimiento del +15% con respecto al 9M21. En el 3T22, Digital registró un crecimiento del +13% vs 3T21.

El EBITDA reportado en el 9M22 ascendió a 282 M€ vs 257 M€ en el 9M21 (240 M€ en el 9M21 excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares), mostrando un crecimiento del +10% en términos reportados (+17% excluyendo la plusvalía), equivalente a un margen EBITDA del 10,5% en el 9M22 y del 10,9% en el 9M21 (10,2% excluyendo la plusvalía). **El EBITDA en el 3T22** ascendió a 108 M€ vs 112 M€ en el 3T21 (95 M€ excluyendo la plusvalía), equivalente a un margen del 12,2% en el 3T22 vs 15,0% en el 3T21 (12,7% excluyendo la plusvalía).

El Margen Operativo en el 9M22 mejoró hasta los 243 M€ vs 201 M€ en el 9M21 (equivalente a un margen del 9,0% en el 9M22 vs 8,5% en el 9M21), gracias al apalancamiento operativo y a la mejora de la rentabilidad en ambas divisiones. **El Margen Operativo en el 3T22** se situó en 93 M€ vs 76 M€ en el 3T21 (equivalente a un margen del 10,5% en el 3T22 vs 10,2% en el 3T21):

- **El Margen Operativo de la división de Transporte & Defensa en el 9M22** alcanzó 105 M€ vs 98 M€ en el 9M21, equivalente a un margen del 12,2% en el 9M22 vs 11,8% en el 9M21. **El margen Operativo en el 3T22** fue de 40 M€ vs 42 M€ en el 3T21, equivalente a un margen del 14,7% en el 3T22 vs 17,2% en el 3T21, margen que fue extraordinariamente alto al haberse concentrado el reconocimiento de varios hitos de proyectos relevantes en el tercer trimestre del ejercicio anterior, así como su rentabilidad asociada.
- **El Margen Operativo de la división de Minsait en el 9M22** alcanzó 137 M€ vs 103 M€ en el 9M21, equivalente a un margen del 7,5% en el 9M22 vs 6,7% en el 9M21. **El margen Operativo en el 3T22** fue de 53 M€ vs 34 M€ en el 3T21, equivalente a un margen del 8,6% en el 3T22 vs 6,8% en el 3T21, mejora que principalmente se explica por la contribución del negocio de Elecciones.

Los costes de reestructuración de la plantilla fueron de -20 M€ en el 9M22 vs -13 M€ en el 9M21.

El EBIT reportado en el 9M22 se situó en 204 M€ en el 9M22 vs 188 M€ (171 M€ excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares), aumentando un +9% en términos reportados (+19% excluyendo la plusvalía), equivalente a un margen del 7,6% en el 9M22 vs 8,0% en el 9M21 (7,3% excluyendo la plusvalía). Esta mejora se produce por la mejora de la rentabilidad de ambas divisiones y pese a mayores amortizaciones (9 M€) y costes por indemnizaciones (7 M€). **El EBIT reportado en el 3T22** fue de 81 M€ vs 88 M€ en el 3T21 (71 M€ excluyendo la plusvalía), equivalente a un margen EBIT del 9,1% en el 3T22 vs 11,8% en el 3T21 y vs 9,5% excluyendo la plusvalía en el 3T21, prácticamente la misma rentabilidad pese a incluir mayores costes por indemnizaciones (7 M€) y amortizaciones (3 M€) en el 3T22 vs 3T21:

- **El Margen EBIT de Transporte & Defensa en el 9M22** se situó en el 11,3% vs 11,6% en el 9M21 (10,8% excluyendo la plusvalía), produciéndose esta mejora principalmente por el incremento de la rentabilidad del vertical de Transporte & Tráfico. **El Margen EBIT en el 3T22** disminuyó hasta el 13,7% vs 20,1% en el 3T21 (17,4% excluyendo la plusvalía), debido a que el margen del trimestre del ejercicio anterior fue extraordinariamente alto por los motivos explicados anteriormente, así como por mayores costes por indemnizaciones (3 M€) y amortizaciones (3 M€) en el 3T22 vs 3T21.
- **El Margen EBIT de Minsait en el 9M22** fue del 5,8% vs 6,0% en el 9M21 (5,4% excluyendo la plusvalía), mejora que se produce principalmente por la contribución del proyecto de Elecciones. **El Margen EBIT en el 3T22** se situó en el 7,1% vs 7,7% en el 3T21 (5,7% excluyendo la plusvalía), por la contribución del proyecto de Elecciones y pese a mayores costes por indemnizaciones (4 M€) y amortizaciones (0,4 M€) en el 3T22 vs 3T21.

El Resultado Neto ascendió a 116 M€ en el 9M22 vs 115 M€ en el 9M21 (102 M€ excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares).

El Flujo de Caja Libre en el 9M22 se situó en 54 M€ vs 5 M€ en 9M21 (15 M€ excluyendo la salida de caja del plan de transformación de la plantilla de -32 M€ y la entrada de caja de +22 M€ por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares).

La Deuda Neta disminuyó hasta los 220 M€ en septiembre de 2022 vs 503 M€ en septiembre de 2021 y vs 240 M€ en diciembre de 2021. 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 0,6x en septiembre de 2022 vs 1,7x en septiembre de 2021 y 0,8x en diciembre de 2021.

Objetivos 2022

- **Ingresos en moneda local:** mayores de 3.600 M€.
- **EBIT reportado:** mayor de 280 M€.
- **Flujo de Caja Libre reportado:** superior a 175 M€.

Recursos humanos

La plantilla final al cierre de septiembre de 2022 estaba formada por 55.853 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +8,9% vs septiembre de 2021 (4.543 empleados más), concentrándose ese incremento en América (2.447 empleados más) y en España (1.873 empleados más). Respecto al cierre de junio de 2022, en el trimestre, la plantilla final aumentó un +1,7% (920 empleados más), destacando asimismo este aumento en España (471 empleados más) y América (384 empleados más).

Por su parte, la plantilla media en el 9M22 aumentó un +8,3% vs 9M21.

Plantilla final	9M22	%	9M21	%	Variación (%) vs 9M21
España	29.914	54	28.041	55	6,7
América	20.295	36	17.848	35	13,7
Europa	3.536	6	3.421	7	3,4
Asia, Oriente Medio & África	2.108	4	2.000	4	5,4
Total	55.853	100	51.310	100	8,9

Plantilla media	9M22	%	9M21	%	Variación (%) vs 9M21
España	29.256	54	27.648	55	5,8
América	19.266	36	16.836	34	14,4
Europa	3.545	7	3.403	7	4,2
Asia, Oriente Medio & África	2.030	4	2.051	4	(1,0)
Total	54.097	100	49.939	100	8,3

Otros acontecimientos del trimestre

El 6 de julio de 2022 el Consejo de Administración, en ejecución de los compromisos adquiridos de llevar a cabo las actuaciones necesarias para restaurar la estructura de gobierno corporativo de la Sociedad, comunicó lo siguiente:

- La contratación de Korn Ferry como asesor de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo en el proceso de selección de consejeros independientes, cuyos nombramientos se someterían a una Junta General extraordinaria de accionistas.

- Proponer a dicha Junta General la fijación en catorce del número de integrantes del Consejo de Administración con el propósito de que los consejeros independientes representasen, al menos, la mitad de los miembros del Consejo, y la supresión de la previsión sobre el voto dirimente del presidente del Consejo contenida en el artículo 24 de los Estatutos Sociales.

Con fecha 12 de julio de 2022, se realizó el reparto del dividendo en efectivo acordado en la Junta General Ordinaria de Accionistas (0,15€ por acción).

El 16 de septiembre de 2022 la Sociedad hizo pública una carta de su accionista Amber Capital en la que comunicaba a la Sociedad que el Consejo de Ministros había autorizado la inversión extranjera conjunta de las empresas Amber Capital UK, LLP (Reino Unido) y Amber Capital Italia SGR, S.P.A. (Italia), en Indra, hasta alcanzar conjuntamente una participación en acciones, u otros instrumentos financieros que tengan acciones de ésta como valor subyacente, representativas del 9,99 % de su capital.

Una vez concluido el proceso de selección de consejeros independientes, el 26 de septiembre de 2022 el Consejo de Administración publicó la convocatoria de la Junta General Extraordinaria de Accionistas,

que se ha celebrado, en primera convocatoria, el 28 de octubre de 2022, a las 11:00 horas (CEST) para someter a aprobación las propuestas de nombramiento de seis consejeros independientes, un consejero dominical en representación de los intereses accionariales de SEPI y la supresión de la previsión sobre el voto dirimente del presidente del Consejo contenida en el artículo 24 de los Estatutos Sociales.

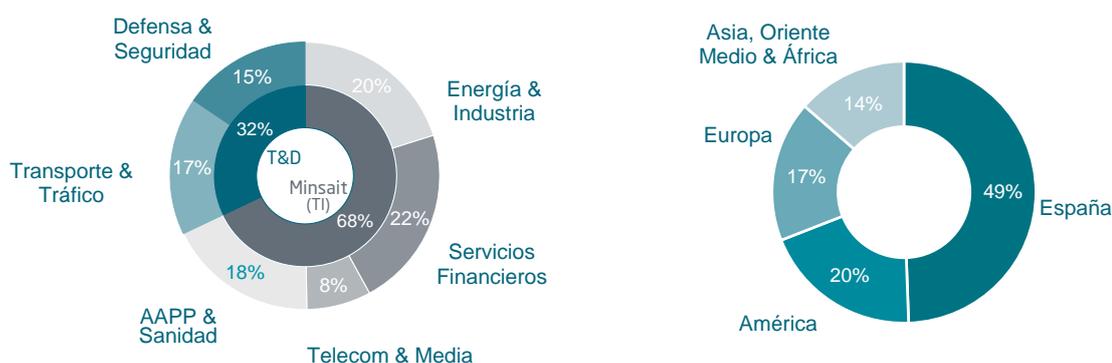
Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

El 27 de octubre de 2022 el Consejo de Indra tomó razón de la dimisión presentada por el consejero D. Ignacio Martín San Vicente con efectos de ese mismo día.

El 28 de octubre de 2022 se celebró, en primera convocatoria, la Junta General extraordinaria de accionistas, con un quórum de asistencia del 75,01% del capital social, en la que se aprobaron por amplia mayoría de votos a favor todas las propuestas sometidas a dicha Junta.

La composición del Consejo de Administración resultante de estos acuerdos cumple con las recomendaciones del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas en lo que a la independencia se refiere, consolida la división entre el papel del presidente no ejecutivo y el principal ejecutivo de la compañía (CEO) y mantiene la figura del consejero independiente coordinador.

Ingresos por divisiones y geografías



Ventas por Geografías	9M22	9M21	Variación %		3T22	3T21	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
España	1.332	1.217	9,5	9,4	423	385	9,9	9,9
América	528	427	23,6	13,6	189	144	30,9	18,1
Europa	469	444	5,4	5,3	152	139	9,6	9,4
Asia, Oriente Medio & África	366	275	33,2	31,0	126	77	62,7	58,7
Total	2.694	2.363	14,0	11,9	890	745	19,4	16,4

Todas las geografías aumentaron sus ventas en el 9M22, destacando los crecimientos de doble dígito registrados en AMEA (+31% en moneda local; 14% de las ventas totales) y en América (+14% en moneda local; 20% de las ventas). Por su parte, España (+9%; 49% de las ventas totales) y Europa (+5% en moneda local; 17% de las ventas) también presentaron un sólido crecimiento.

Transporte & Defensa (T&D)

T&D	9M22	9M21	Variación %		3T22	3T21	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.098	970	13,2	12,3	320	379	(15,7)	(17,3)
Ventas	865	826	4,7	3,7	272	242	12,3	10,7
- Defensa & Seguridad	416	409	1,9	1,7	141	130	8,5	8,2
- Transporte & Tráfico	449	418	7,5	5,7	131	112	16,7	13,7
- Transporte	247	228	8,1	5,7	68	57	19,0	14,7
- Tráfico Aéreo	202	189	6,8	5,7	63	55	14,3	12,6
Book-to-bill	1,27	1,17	8,1		1,17	1,57	(24,9)	
Cart./Ventas 12m	3,19	3,10	2,9					

Los ingresos de la división de Transporte & Defensa se incrementaron un +4% en moneda local en el 9M22. El crecimiento en el vertical de Transporte & Tráfico fue del +6% en moneda local y de un +2% en moneda local en el de Defensa & Seguridad. En el trimestre, los ingresos crecieron un +11% en moneda local, con Transporte & Tráfico +14% y Defensa & Seguridad +8%.

Los ingresos orgánicos de la división de Transporte & Defensa en el 9M22 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +3%. Por su parte, las ventas orgánicas en el 3T22 crecieron un +10%.

La contratación en la división de Transporte & Defensa en el 9M22 creció un +12% en moneda local, con crecimientos tanto en Transporte & Tráfico (+22% en moneda local) como en Defensa & Seguridad (+5% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses alcanzó 3,19x vs 3,10x en el mismo periodo del año anterior y la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas mejoró hasta el 1,27x vs 1,17x en el mismo periodo del año anterior.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 9M22 de Defensa & Seguridad aumentaron un +2% en moneda local, impulsadas principalmente por el área de Plataformas (Sistemas Navales en Arabia Saudí) y de Sistemas de Seguridad (proyecto en Kuwait), lo que supone un buen desempeño teniendo en cuenta que este vertical en los primeros nueve meses del año pasado ya había crecido un +16%, y que además apenas ha habido contribución del proyecto FCAS en las ventas de este año. Por su parte, el proyecto Eurofighter en los primeros nueve meses del año ha tenido una contribución similar a la del mismo periodo en el ejercicio anterior.
- Por geografías, todas las regiones presentaron crecimientos en el 9M22 salvo Europa, que en el 9M21 tuvo una contribución destacada del proyecto de Sistemas de Defensa Aérea en Lituania.
- Las ventas en el 3T22 de Defensa & Seguridad crecieron un +8% en moneda local, impulsadas principalmente por la mayor actividad puntual por parte del proyecto Eurofighter en el trimestre.
- La actividad del vertical en el 9M22 se concentró en Europa (c. 40% de las ventas) y España (c. 40% de las ventas), mientras que AMEA contribuyó con c. 20% de las ventas.
- La contratación en el 9M22 creció un +5% en moneda local, impulsada por el proyecto de los radares MK1 de Eurofighter para Alemania y España, así como por el contrato para la modernización de los helicópteros Tigre MKIII en España. En el trimestre del ejercicio anterior tuvo lugar la firma de dos contratos relevantes (Radares Lanza 3D en España y Sistemas de Defensa Aérea en Ruanda).

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 9M22 de Transporte & Tráfico aumentaron un +6% en moneda local, registrando ese mismo crecimiento tanto en el segmento de Tráfico Aéreo como de Transportes.
- Las ventas en el segmento de Tráfico Aéreo en el 9M22 aumentaron un +6% en moneda local, por el buen comportamiento registrado en España (mayor actividad con Enaire) y en los programas europeos (Bélgica y Noruega), y pese a una menor actividad en AMEA (China, Australia y Bahrein). La distribución por regiones fue la siguiente: Europa (c. 40%), AMEA (c. 30%) y España (c. 25%).
- Las ventas en el segmento de Transportes en el 9M22 crecieron un +6% en moneda local, gracias a la mayor actividad en España (proyecto interurbano de T-Mobilitat y mayor contribución en proyectos ferroviarios), que compensó el difícil comparable respecto al ejercicio anterior en AMEA, en el que se produjo la finalización de la fase de implementación del proyecto del ferroviario de alta velocidad Meca-Medina en Arabia Saudí. La actividad de este segmento se distribuyó entre España (c. 45%), AMEA (c. 30%) y América (c. 20%).
- Las ventas en el 3T22 de Transporte & Tráfico aumentaron un +14% en moneda local, con fuerte crecimiento tanto en el segmento de Transportes (+15% en moneda local), por mayor actividad en América (México, Colombia y Perú) y en AMEA (Egipto e India), como de Tráfico Aéreo (+13% en moneda local, por mayor actividad en todas las geografías, tanto en España, como en los programas europeos e internacionales, ligada a la recuperación generalizada del tráfico aéreo).
- Por geografías, la distribución de la actividad del vertical en el 9M22 se distribuyó entre España (c. 35% de las ventas), AMEA (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 9M22 aumentó un +22% en moneda local, impulsada tanto por el segmento de Tráfico Aéreo (+23% en moneda local, por el contrato con Avinor en Noruega y nuevos contratos con Enaire en España) como de Transportes (+21% en moneda local, por los contratos de sistemas de recaudación en España y sistemas de comunicaciones en el aeropuerto de Lima).

Minsait

Minsait	9M22 (M€)	9M21 (M€)	Variación %		3T22 (M€)	3T21 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	2.032	1.618	25,6	22,8	485	360	34,8	30,1
Ventas	1.829	1.537	19,0	16,3	617	503	22,8	19,2
- Energía & Industria	542	462	17,3	14,1	183	149	22,9	18,7
- Servicios Financieros	591	530	11,6	8,2	194	173	12,1	7,4
- Telecom & Media	208	186	12,1	9,1	69	61	12,4	8,3
- AA.PP. & Sanidad	488	359	35,9	35,0	172	120	43,2	42,2
Book-to-bill	1,11	1,05	5,5		0,79	0,72	9,8	
Cart./Ventas 12m	0,76	0,80	(4,2)					

Las ventas de la división de Minsait en el 9M22 crecieron un +16% en moneda local, con muy buen comportamiento en todos los verticales, entre los que destacó Administraciones Públicas & Sanidad (+35% en moneda local) y Energía & Industria (+14% en moneda local). En el trimestre, las ventas aceleraron su crecimiento hasta un +19% en moneda local, destacando asimismo Administraciones Públicas & Sanidad (+42%) y Energía & Industria (+19%).

Los ingresos orgánicos de la división de Minsait en el 9M22 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +15%. Por su parte, las ventas orgánicas en el 3T22 crecieron un +17%.

La contratación de Minsait en el 9M22 aumentó un +23% en moneda local, con crecimiento de doble dígito en todos los verticales, entre los que asimismo destacó Administraciones Públicas & Sanidad (+50% en moneda local).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se situó en 0,76x vs 0,80x en el mismo periodo del año anterior. La ratio book-to-bill (contratación sobre ventas) mejoró hasta el 1,11x vs 1,05x en el mismo periodo del año anterior.

La contribución de Digital en Minsait fue de 475 M€ (26% de las ventas de Minsait) en el 9M22, lo que supuso un crecimiento del +15% con respecto al 9M21.

Minsait	9M22 (M€)	9M21 (M€)	Variación % Reportado	3T22 (M€)	3T21 (M€)	Variación % Reportado
Digital	475	413	15,0	152	135	12,6
Soluciones Propias	165	123	34,3	60	39	55,8
Soluciones de Terceros & Otras	375	243	54,6	141	83	69,0
Outsourcing Tecnológico y de Procesos	820	764	7,3	266	248	7,5
Eliminaciones	(6)	(6)	N/A	(2)	(2)	N/A
Total	1.829	1.537	19,0	617	503	22,8

Energía & Industria

- Las ventas en el 9M22 de Energía & Industria aumentaron un +14% en moneda local, con crecimientos de doble dígito en ambos segmentos, si bien con un mejor comportamiento relativo de Industria por el sector retail.
- El segmento de Energía representó aproximadamente el 60% de las ventas del vertical en el 9M22 vs 40% el segmento de Industria.
- Los ingresos en el 9M22 aumentaron en todas las geografías, destacando principalmente España (mayor actividad con la principal compañía del sector retail), América (Brasil en el segmento de Energía, y Colombia en el segmento de Industria) y Europa (mayor actividad en la filial de Italia en ambos segmentos).
- Las ventas en el 3T22 de Energía & Industria aumentaron un +19% en moneda local, con crecimientos de doble dígito tanto en el segmento de Energía como de Industria.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M22 se concentró en España (c. 45% de las ventas), América (c. 30% de las ventas) y Europa (15% de las ventas).
- La contratación en el 9M22 creció un +15% en moneda local, impulsada principalmente por el crecimiento registrado en América (Brasil y EEUU en el segmento de Energía y Colombia en el segmento de Industria).

Servicios Financieros

- Las ventas en el 9M22 de Servicios Financieros aumentaron un +8% en moneda local, con crecimientos tanto en el sector bancario como en el de seguros.
- El sector bancario (c. 85% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M22 respecto al sector seguros (c. 15% de las ventas).
- Los ingresos en el 9M22 registraron crecimientos en todas las geografías, destacando el aumento de doble dígito de América (principalmente por Perú, México, Ecuador y Chile), mientras que España continúa creciendo, aunque a menor tasa, por la mayor actividad con algunas de las grandes entidades bancarias.
- Las ventas en el 3T22 de Servicios Financieros aumentaron un +7% en moneda local, impulsadas principalmente por el crecimiento registrado en América.

- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M22 se concentró en España (c. 65% de las ventas), mientras que América contribuyó con c. 30% de las ventas.
- La contratación en el 9M22 creció un +10% en moneda local, impulsada por América (Ecuador, Chile, México y Perú, destacando el negocio de Procesadoras de Medios de Pago) y España (firma de contratos relevantes con grandes clientes).

Telecom & Media

- Las ventas en el 9M22 de Telecom & Media aumentaron un +9% en moneda local, por la mayor actividad con las principales operadoras de Telecom.
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentra la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M22 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Las ventas en el 9M22 se vieron apoyadas por el crecimiento registrado en América (principalmente en Colombia) y España (mayor actividad con el principal operador).
- Las ventas en el 3T22 de Telecom & Media aumentaron un +8% en moneda local, impulsadas principalmente por la mayor actividad en América.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M22 se concentró en España (c. 50% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).
- La contratación en el 9M22 aumentó un +27%, impulsada por España (renovación de contratos relevantes con el principal operador) y América (contratos relevantes con los principales operadores en Colombia y Brasil).

Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en el 9M22 de Administraciones Públicas & Sanidad subieron un +35% en moneda local, siendo el vertical de la compañía que mejor comportamiento registró. Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían crecido un +13% en términos reportados.
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 60% de las ventas) en el 9M22 concentró la mayor actividad del vertical respecto a los segmentos de Elecciones (c. 25% de las ventas) y de Sanidad (c. 15% de las ventas).
- Las ventas en el 9M22 crecieron en todas las geografías, destacando los crecimientos registrados en AMEA (proyecto de Elecciones en Angola), España (mayor actividad con la Administración Pública) y Europa (filial de Italia).
- Las ventas en el 3T22 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +42% en moneda local, impulsadas asimismo por el crecimiento registrado en AMEA, España y Europa. Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían crecido un +9% en el trimestre en términos reportados.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M22 se concentró en España (c. 50% de las ventas) y AMEA (c. 20% de las ventas).
- La contratación en el 9M22 creció un +50% en moneda local, principalmente impulsada por el negocio de Elecciones (proyecto en Angola). Excluyendo dicho negocio, la contratación se habría incrementado un +19%, con fuerte crecimiento en España y América (Argentina y Brasil).

Anexos

Cuenta de resultados consolidada

	9M22 M€	9M21 M€	Variación M€ %		3T22 M€	3T21 M€	Variación M€ %	
Ingresos ordinarios	2.694,4	2.362,9	331,5	14,0	889,5	745,2	144,3	19,4
Otros ingresos	35,0	33,8	1,2	3,8	13,4	13,4	0,0	(0,4)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(860,8)	(795,5)	(65,3)	8,2	(292,4)	(249,2)	(43,2)	17,3
Gastos de personal	(1.583,7)	(1.368,0)	(215,7)	15,8	(501,9)	(422,2)	(79,7)	18,9
Otros resultados	(2,7)	24,1	(26,8)	NA	(0,3)	24,5	(24,8)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	282,3	257,2	25,1	9,7	108,3	111,6	(3,3)	(3,0)
Amortizaciones	(78,0)	(69,0)	(9,0)	13,0	(27,0)	(23,8)	(3,2)	13,2
Resultado de Explotación (EBIT)	204,3	188,2	16,1	8,5	81,3	87,8	(6,5)	(7,4)
Margen EBIT	7,6%	8,0%	(0,4) pp	0,0	9,1%	11,8%	(2,7) pp	(25,0)
Resultado Financiero	(29,3)	(29,5)	0,2	(0,9)	(5,4)	(9,1)	3,7	(40,1)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,1)	0,0	(0,1)	NA	(1,4)	(0,1)	(1,3)	NA
Resultado antes de impuestos	174,9	158,7	16,2	10,2	74,5	78,6	(4,1)	(5,3)
Impuesto de sociedades	(56,3)	(42,2)	(14,1)	33,6	(24,2)	(18,6)	(5,6)	30,0
Resultado del ejercicio	118,5	116,6	1,9	1,7	50,3	60,0	(9,7)	(16,2)
Resultado atribuible a socios externos	(2,8)	(1,9)	(0,9)	46,4	(0,9)	(0,8)	(0,1)	20,8
Resultado neto	115,7	114,6	1,1	0,9	49,4	59,3	(9,9)	(16,7)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	9M22	9M21	Variación (%)
BPA básico (€)	0,656	0,651	1,5
BPA diluido (€)	0,608	0,643	(4,7)

	9M22	9M21
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	348.520	530.607
Total Acciones ponderadas consideradas	176.305.882	176.123.795
Total Acciones diluidas consideradas	193.169.179	193.213.138
Autocartera al cierre del periodo	248.013	495.832

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 +14% en el 9M22.
- Otros Ingresos se situaron en 35 M€ en el 9M22, nivel similar al del 9M21(34 M€). Dentro de esta partida, el trabajo para el inmovilizado se situó en 19 M€ vs 23 M€ el 9M21 y otros ingresos por subvenciones ascendieron a 12 M€ vs 8 M€ en el 9M21.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +8% en el 9M22 vs 9M21, principalmente por mayores compras de materiales, incremento de la subcontratación de personal y a terceros, así como por los mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc), que se vieron compensados parcialmente por una mayor variación de existencias respecto al mismo periodo del año anterior.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +16% en el 9M22 vs 9M21, incremento que se explica por el aumento de la plantilla ligado a la mayor actividad en ambas divisiones y a las adquisiciones realizadas, así como por la inflación salarial. En el trimestre, los gastos de personal aumentaron un +19%.
- El EBITDA reportado en el 9M22 se situó en 282 M€ vs 257 M€ en el 9M21 (240 M€ excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares), lo que supone un crecimiento del +10% en términos reportados (+17% excluyendo la plusvalía).
- Las Amortizaciones se situaron en 78 M€ en el 9M22, nivel superior en 9 M€ respecto a la cifra del 9M21, en línea con el incremento de la inversión (CAPEX) en el 9M22.
- El EBIT reportado se situó en 204 M€ en el 9M22 vs 188 M€ (171 M€ excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares), aumentando un +9% en términos reportados (+19% excluyendo dicha plusvalía).
- El Resultado Financiero se situó en 29 M€ en el 9M22 vs 30 M€ en el 9M21. Los menores costes derivados de la reducción del nivel de financiación compensaron el incremento de los gastos financieros derivados del coste de la recompra parcial de 150 M€ de los bonos Senior (cuya emisión inicial fue de 300 M€) y otros gastos financieros. El coste medio bruto de la deuda se situó en el 1,9%, tanto en el 9M22 como en el 9M21.
- El gasto por impuesto ascendió a 56 M€ en el 9M22 vs 42 M€ en el 9M21, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo y al registro contable del impacto de la inspección en España (5 M€), terminada en mayo. La tasa impositiva equivalente se situó en el 32% (29% excluyendo el impacto de la inspección) vs 27% del 9M21.
- El Resultado Neto ascendió a 116 M€ en el 9M22 vs 115 M€ en el 9M21 (102 M€ excluyendo la plusvalía por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares).

Balance consolidado

	9M22 M€	2021 M€	Variación M€
Inmovilizado material	85,1	78,1	7,0
Inversiones inmobiliarias	1,1	1,1	0,0
Activos por derechos de uso	81,7	98,8	(17,1)
Fondo de Comercio	957,8	921,4	36,4
Otros activos intangibles	254,3	274,0	(19,7)
Participadas y otros inmovilizados financieros	299,1	222,8	76,3
Activos por impuestos diferidos	163,6	182,5	(18,9)
Activos no corrientes	1.842,7	1.778,6	64,1
Activos mantenidos para la venta	11,6	9,8	1,8
Activo circulante operativo	1.619,2	1.367,2	252,0
Otros activos corrientes	173,5	144,6	28,9
Efectivo y equivalentes	752,4	1.235,0	(482,6)
Activos corrientes	2.556,7	2.756,5	(199,8)
TOTAL ACTIVO	4.399,5	4.535,1	(135,6)
Capital y Reservas	957,2	825,0	132,2
Acciones propias	(2,0)	(4,9)	2,9
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	955,2	820,2	135,0
Socios externos	17,1	21,0	(3,9)
PATRIMONIO NETO	972,3	841,1	131,2
Provisiones para riesgos y gastos	70,9	67,9	3,0
Deuda financiera a largo plazo	946,3	1.436,0	(489,7)
Otros pasivos financieros no corrientes	399,7	386,4	13,3
Subvenciones	20,1	27,4	(7,3)
Otros pasivos no corrientes	0,5	0,4	0,1
Pasivos por impuestos diferidos	4,4	2,2	2,2
Pasivos no corrientes	1.441,8	1.920,4	(478,6)
Pasivos mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	26,4	39,4	(13,0)
Otros pasivos financieros corrientes	58,8	54,6	4,2
Pasivo Circulante Operativo	1.467,9	1.329,1	138,8
Otros pasivos corrientes	432,2	350,5	81,7
Pasivos corrientes	1.985,4	1.773,6	211,8
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.399,5	4.535,1	(135,6)
Deuda financiera a corto plazo	(26,4)	(39,4)	13,0
Deuda financiera a largo plazo	(946,3)	(1.436,0)	489,7
Deuda financiera bruta	(972,7)	(1.475,5)	502,8
Efectivo y equivalentes	752,4	1.235,0	(482,6)
Deuda neta	(220,3)	(240,4)	20,1

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	9M22	9M21	Variación	3T22	3T21	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	174,3	158,7	15,6	73,9	78,6	(4,7)
Ajustes:						
- Amortizaciones	78,0	69,0	9,0	27,0	23,8	3,2
- Subvenciones, provisiones y otros	11,6	(31,3)	42,9	22,5	(30,2)	52,7
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,1	(0,0)	0,1	1,4	0,1	1,3
- Resultados financieros	29,9	29,5	0,4	6,1	9,1	(3,0)
Dividendos cobrados	0,0	1,1	(1,1)	0,0	0,5	(0,5)
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	293,9	227,0	66,9	130,9	82,0	48,9
Variación en deudores comerciales y otros	(98,9)	(162,0)	63,1	(97,5)	(2,4)	(95,1)
Variación en existencias	(164,3)	(22,1)	(142,2)	(73,9)	(15,5)	(58,4)
Variación en acreedores comerciales y otros	137,9	34,7	103,2	98,0	(3,9)	101,9
Variación de Capital Circulante	(125,3)	(149,4)	24,1	(73,3)	(21,8)	(51,5)
Inversión Material, neto	(15,3)	13,0	(28,3)	(5,2)	19,3	(24,5)
Inversión Inmaterial, neto	(14,5)	(12,1)	(2,4)	(6,1)	(7,6)	1,5
Capex	(29,8)	0,9	(30,7)	(11,3)	11,7	(23,0)
Resultados financieros pagados	(22,2)	(27,4)	5,2	(0,1)	(2,3)	2,2
Variación de otros pasivos financieros ⁽¹⁾	(24,1)	(24,8)	0,7	(7,6)	(8,2)	0,6
Impuestos sobre sociedades pagados	(38,5)	(21,5)	(17,0)	(8,6)	(6,9)	(1,7)
Flujo de caja libre	54,0	4,8	49,2	30,0	54,6	(24,6)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(27,4)	(19,6)	(7,8)	(17,9)	(3,9)	(14,0)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(5,0)	(1,2)	(3,8)	(0,6)	(0,1)	(0,5)
Dividendos de la Sociedad Dominante	(26,5)	0,0	(26,5)	(26,5)	0,0	(26,5)
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	0,2	(4,8)	5,0	(0,0)	0,2	(0,2)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(4,6)	(20,7)	16,1	(15,0)	50,8	(65,8)
Deuda neta inicial	(240,4)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(4,6)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	24,8					
Deuda neta final	(220,3)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	1.235,0	1.184,9	50,1			
Variación de la tasa de cambio	22,2	0,6	21,6			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(500,2)	(184,2)	(316,0)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(4,6)	(20,7)	16,1			
Saldo final de efectivo y equivalentes	752,4	980,5	(228,1)			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(972,7)	(1.483,2)	510,5			
Deuda neta final	(220,3)	(502,7)	282,4			

(1) El efecto NIIF 16 se encuentra recogido en el epígrafe "Variación de otros pasivos financieros"

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 283 M€ vs 227 M€ en el 9M21, mejora derivada de la mayor rentabilidad operativa.
- La variación de capital circulante fue negativa por la propia estacionalidad de los primeros nueve meses del año, así como por el fuerte crecimiento de las ventas registrado en el periodo, situándose en -114 M€ en el 9M22 vs -149 M€ en el 9M21. Esta mejora respecto al mismo periodo del año anterior se explica por la mejora de la partida de Acreedores (103 M€ en el 9M22 vs 9M21) y de Clientes (63 M€ en el 9M22 vs 9M21), que compensó el peor comportamiento de la partida de Existencias (-131 M€ en el 9M22 vs 9M21).

El Capital Circulante de C/P y L/P fue de 103 M€ en septiembre de 2022, equivalente a 10 días de ventas (DoS) vs 22 DoS en septiembre de 2021. Esta mejora de 12 DoS se explica principalmente por la reducción de la partida de Clientes (mejora de 11 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	9M22	9M21	Variación
Existencias	523	456	67
Clientes	1.096	1.051	45
Activo Circulante operativo	1.619	1.507	112
Existencias L/P	53	59	(6)
Clientes L/P	13	3	10
Total Activo operativo	1.685	1.569	116
Anticipos de Clientes	820	805	15
Acreedores	648	567	81
Pasivo Circulante operativo	1.468	1.373	95
Anticipos de Clientes L/P	114	0	114
Total Pasivo operativo	1.582	1.373	210
Total Capital Circulante C/P y L/P	103	196	(94)

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	9M22	9M21	Variación
Existencias	56	58	(1)
Clientes	17	28	(11)
Acreedores	(64)	(64)	0
Total	10	22	(12)

- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 M€.
- El Capex (neto de los cobros por subvenciones) supuso una salida de caja de 30 M€ en el 9M22 vs entrada de caja de 1 M€ en el 9M21 (equivalente a una salida de caja de 21 M€ si se excluye el cobro de 22 M€ correspondiente al primer pago por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares). Esta variación de 9 M€ se explica principalmente por el menor cobro de subvenciones de 7 M€ en el 9M22 vs 9M21.
- El pago por Resultado Financiero fue de 22 M€ en el 9M22 vs 27 M€ en el 9M21, debido principalmente a menores pagos por la financiación por el menor volumen de endeudamiento bruto en el 9M22 vs 9M21 y a una mayor remuneración de la caja.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 38 M€ en el 9M22 vs 22 M€ en el 9M21, derivado de los mayores resultados de la compañía y de un pago adicional en España de 3 M€, por la inspección fiscal terminada en mayo.
- El Flujo de Caja Libre en el 9M22 se situó en 54 M€ vs 5 M€ en 9M21 (15 M€ excluyendo la salida de caja del plan de transformación de la plantilla de -32 M€ y la entrada de caja de +22 M€ por la venta de las instalaciones de San Fernando de Henares).
- El pago por el reparto del Dividendo de la Sociedad Dominante ascendió a 26 M€ en el 9M22.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas ascendió a 27 M€ en el 9M22 vs 20 M€ en el 9M21. En el trimestre asciende a 18 M€, principalmente por el pago de la adquisición de Nexus (compañía chilena especializada en medios de pago), y el pago adicional de Paradigma por cumplimiento de objetivos (earn-out).
- La Deuda Neta disminuyó hasta los 220 M€ en septiembre de 2022 vs 503 M€ en septiembre de 2021 y vs 240 M€ en diciembre de 2021. 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 0,6x en septiembre de 2022 vs 1,7x en septiembre de 2021 y 0,8x en diciembre de 2021.

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).

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).

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

LP: Largo Plazo

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

Contactos

Ezequiel Nieto
Tfno: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: +34.91.480.57.66
rgomezm@indra.es

Fernando Ortega
Tfno: +34.91.480.98.00
fortegag@indra.es

Disclaimer

El presente informe puede contener manifestaciones de futuro, expectativas, estimaciones o previsiones sobre la Compañía a la fecha de realización del mismo. 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.