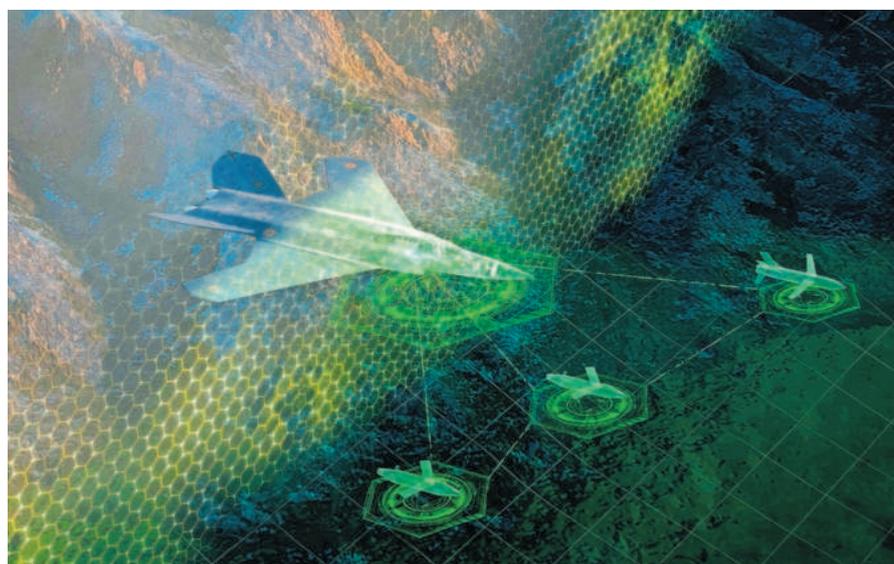

Indra apuesta por el sector de la defensa como motor de crecimiento – 6

DEFENSA

Indra despliega el arsenal en su apuesta por defensa. La compañía espera crear más de 5.000 puestos de trabajo en un momento en el que los países incrementan la partida presupuestaria en temas de seguridad



Recreación del programa FCAS (Futuro Sistema Aéreo de Combate) en el que participa Indra.

Por Santiago Carcar

Podría ser el guion para un relato de ciencia ficción: multinacional elabora un plan para "pasar a otra dimensión" (sic) que incluye crear una nueva empresa dedicada a proyectos espaciales civiles y militares. Pero no es un cuento futurista. Son los planes de la compañía española Indra y suponen un paso en la transformación de la empresa, nacida en 1992 de la fusión de Celsesa con la pública Inisel. Indra, cuyo primer accionista es la Sepi (28%), aspira a convertirse en la viga maestra de la industria de defensa y comunicaciones del país. En 10 años, según el plan estratégico de la compañía que preside Marc Murtra, Indra será el paladín de defensa, aeroespacio y tecnologías digitales avanzadas en España. Se dice y se escribe fácil, aunque requerirá esfuerzo. "Para ejecutar el plan hay que evolucionar hasta convertirnos en coordinador español en los programas europeos terrestres, aé-

reos y del ciberespacio; además, tenemos que ser un integrador de referencia de sistemas de defensa. Y, por último, tenemos que transformar el negocio de defensa de nacional a internacional", explican fuentes de la compañía. Para llegar lejos, paso corto y mirada larga. Antes, Indra tiene que trabajar los apartados de agilidad y flexibilidad. Su estructura tendrá solo cuatro divisiones —Defensa, Tráfico Aéreo, Espacio y Tecnología de la Información desde la filial Minsait, para la que se buscan socios—. La oferta tecnológica englobará media docena de categorías: radares, defensa electrónica, electroóptica, mando y control, comunicaciones y simulación. Suficiente. Los analistas de Bank of America, en sus informes sobre la compañía, consideran que Indra "está en las primeras fases de convertirse en una compañía fundamentalmente aeroespacial y de defensa". Serán los negocios-cimiento que deben apoyar "una expansión de márgenes, una generación de flujo de caja más sólida y una expansión de

múltiplos". Y empleo, mucho empleo. "Como parte del plan", aseguran en Indra, "crearemos más de 5.000 puestos de trabajo tecnológicos y digitales de alto valor en todo el mundo para 2026". No está mal, la cifra supone un aumento de plantilla del 10% sobre los 57.755 empleados actuales.

La apuesta por la industria aeroespacial y de defensa parece segura. Una muestra: Indra ya ha garantizado el 50% de sus ventas orgánicas para 2026, con aproximadamente el 70% prove-

En dos años, los sectores de tecnología y defensa alcanzarán dos tercios del beneficio del grupo

Los analistas creen que podrá dedicar unos 1.100 millones a compras sin demasiado esfuerzo

niente de ocho programas clave (FCAS, Eurofighter y Chinook, entre otros). En general, las empresas de armamento y equipos militares han facturado en España más de 28.000 millones en los últimos cuatro años. Los presupuestos del Ministerio de Defensa reflejan el esfuerzo. Aunque crecen desde 2016, en 2023 registraron un incremento histórico —un 26% más que en 2022—, hasta alcanzar 12.827 millones. España quiere cumplir el compromiso de los socios de la OTAN de gastar el 2% del PIB en defensa, una meta que hoy solo cumplen una minoría de los 32 miembros de la alianza: Grecia, Estados Unidos, Lituania, Polonia, Reino Unido, Estonia y Letonia.

"Indra, a medio plazo, se ve beneficiada del incremento del gasto en defensa de los países de la Unión Europea debido al conflicto entre Rusia y Ucrania (tras muchos años donde los presupuestos de defensa se habían visto reducidos o postpuestos)", apunta un análisis reciente publicado por Bankinter; "es la compañía española con mayor exposición a este sector, con aproximadamente un 25% del ebit [beneficios antes de intereses e impuestos]", precisa la entidad. "La cartera de pedidos en el conjunto del año", destacan sus analistas, "crece un 7,4% año tras año, lo que demuestra la solidez y sostenibilidad del negocio a futuro".

La sociedad disfruta del viento a favor. En dos años, los sectores de tecnología y defensa alcanzarán los dos tercios del beneficio bruto del grupo. Ahora son la mitad. España, según la compañía, se encuentra a la cabeza de la tendencia europea a gastar más en defensa, con un aumento esperado del 11%-12% anual para alcanzar el 2% del PIB. La tecnología también tira. "En tecnología", precisan las mismas fuentes, "se espera que el mercado global de Servicios de TI (tecnologías de información) crezca a una tasa del 4%-6%, impulsado por las tecnologías digitales, que crecerán a una tasa mucho más rápida del 15%-20% hasta 2030".

"La apuesta de Indra es ambiciosa, parte de una posición sólida y sus objetivos son realistas", concluyen los expertos de Renta 4. La entidad destaca el carácter estratégico de la filial Minsait para asentar la columna vertebral del grupo, la digitalización (IA, servicios en la nube, ciberseguridad, internet de las cosas, sistemas de

pagos, sostenibilidad o tecnología blockchain). Indra ha anunciado que busca socio estratégico para Minsait y para la nueva compañía aeroespacial, algo que los analistas ven con buenos ojos. "La venta de una participación serviría para contar con mayor capacidad inversora y acelerar su desarrollo", explican en Renta 4. Además, añaden desde esta firma, "que Indra realice alguna adquisición en el segmento espacial". Y apunta a Hispasat. "Tendría muy buen encaje", asegura.

La opción de Hispasat

El consejero delegado de Indra, José Vicente de los Mozos, ha admitido que la adquisición de Hispasat, cuyo principal accionista es Redeia (90%), es una opción. Con puntos a favor y puntos en contra. A favor se cuentan la estructura accionarial de las empresas involucradas (la Sepi posee aproximadamente el 10% de Hispasat, el 20% de Redeia y el 28% de Indra) y las posibles sinergias con sus negocios de defensa y tráfico aéreo. Pero —siempre hay peros— hay al menos otros dos puntos negativos: el precio de la hipotética operación —las estimaciones rondan los 1.200 millones— y la exposición reducida al negocio centrado en el sector militar y de defensa. Quizá por ello, Indra baraja otras alternativas, como Satellogic, Sener o el negocio espacial de Thales.

"La expansión del ecosistema [de Indra] a través de alianzas y adquisiciones sugiere una estrategia para ampliar capacidades y alcance de mercado mediante asociaciones y compras", consideran en la gestora de fondos Bestinver. La pregunta obvia es ¿con qué recursos? Bestinver y Renta 4 creen que Indra podrá dedicar a compras sin demasiado esfuerzo en torno a 1.100 millones de euros. Y hasta 1.500 millones si se suman las posibles desinversiones en Minsait —posible venta de la filial Minsait Payments—. Las estimaciones apuntan, señalan los analistas, a una liquidez de 600 millones después de pagar dividendos en el periodo 2024/2026.

No hay agobios. La reacción de los mercados acompaña. Tras la presentación del plan Leading the Future, el 6 de marzo, las acciones subieron un 1,6% y, al día siguiente, un 2,2%. La cotización se sitúa en máximos históricos, aparentemente sin apuestas bajistas en su capital y, según la mayor parte de los análisis, con potencial de subida. En cinco años, los títulos de Indra acumulan una subida de en torno al 70% que ha llevado a la capitalización de la compañía por encima de los 3.100 millones. Indra ha detallado sus metas y eso es importante porque, quien no tiene metas, es poco probable que las alcance. Lo dijo un chino famoso (Sun Tzu) que trabajó de general hace unos miles de años y sabía mucho del negocio que más interesa a Indra: la defensa.