

Resultados de los primeros nueve meses de 2026

INDRA GROUP ACELERA LA CONTRATACIÓN EN EL TERCER TRIMESTRE, REGISTRA DE NUEVO CRECIMIENTOS DE DOBLE DÍGITO EN INGRESOS Y EBIT, Y REITERA LOS OBJETIVOS 2026

- La cartera alcanza los 22.165 M€ en el 9M26 frente a 9.512 M€ en el 9M25, con todas las divisiones contribuyendo al crecimiento.
- La contratación continúa su senda de crecimiento interanual y se sitúa en 8.085 M€, acelerando su desempeño en el 3T26 (139%), principalmente impulsada por los contratos de IRIS² en Espacio.
- Los ingresos suben un 29% en el 9M26 respecto a 9M25, con incrementos interanuales en todas las divisiones, destacando Defensa (100%) y Tráfico Aéreo (AT) (23%).
- El EBITDA y el EBIT registran avances interanuales del 62% y 42% respectivamente, lo que se traduce en una mejora de 1,0 punto porcentual en la rentabilidad de Indra Group (margen EBIT del 9,8% en el 9M26 frente a un 8,8% en el 9M25).
- El resultado neto aumenta un 22% interanual, hasta los 355 M€.
- La generación de caja (FCF) alcanza los 1.692 M€ en el 9M26, frente a los 57 M€ registrados en el 9M25.
- En el 3T26 se ha anunciado la adquisición de una participación del 30% en TRC (IndraMind) y del 100% de Dares Technology (Defensa), así como la adquisición de la planta industrial de As Pontes (Galicia).
- La compañía reitera todos los objetivos financieros para 2026: más de 7.000 M€ de ingresos en moneda local, un EBIT mayor que 700 M€ y más de 375 M€ de Flujo de Caja Libre.

Madrid, 29 de octubre de 2026.

Josep María Recasens, consejero delegado de Indra Group, declaró: “El tercer trimestre confirma la fortaleza de nuestro crecimiento y evidencia el potencial de Espacio como uno de los grandes motores de Indra Group. La contratación vinculada a IRIS² constituye un hito para la compañía y refuerza nuestra posición para liderar grandes programas tecnológicos e industriales europeos.

Estamos avanzando para cumplir nuestros compromisos y consolidando nuestras capacidades de ejecución para garantizar las entregas, a través de la mejora de nuestro modelo operativo para ganar agilidad, eficiencia y capacidad de respuesta. En definitiva, estamos construyendo una Indra Group más integrada, más industrial y orientada al producto, preparada para convertir el crecimiento de nuestra cartera en resultados sostenibles y creación de valor a largo plazo. Estos avances constituyen una base sólida para el nuevo Plan Estratégico que presentaremos en noviembre y que marcará la próxima etapa de crecimiento y transformación de nuestra corporación.”

Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	9M26 (M€)	9M25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.	3T26 (M€)	3T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.
Cartera de pedidos	22.165	9.512	133,0 / 132,7	22.165	9.512	133,0 / 132,7
Contratación neta	8.085	4.449	81,7 / 81,4	3.076	1.287	139,0 / 136,6
Ingresos	4.645	3.611	28,6 / 27,8	1.466	1.162	26,2 / 24,3
EBITDA	657	405	62,2	201	140	43,5
Margen EBITDA %	14,2%	11,2%	3,0 pp	13,7%	12,1%	1,6 pp
Margen Operativo	490	369	32,7	150	127	18,5
Margen Operativo %	10,6%	10,2%	0,4 pp	10,2%	10,9%	(0,7) pp
EBIT	454	319	42,4	137	109	26,0
Margen EBIT %	9,8%	8,8%	1,0 pp	9,4%	9,4%	0,0 pp
Resultado Neto	355	291	22,0	136	77	77,8
BPA básico (€)	2,02	1,66	22,1	N/A	N/A	N/A
Flujo de Caja Libre	1.692	57	2.843,9	205	(8)	(2.723,5)
Deuda neta	(1.192)	114	(1.306) M€	(1.192)	114	(1.306) M€

Las adquisiciones han aportado 529 M€ en las ventas del 9M26 vs 11 M€ en el 9M25. En Defensa ha contribuido inorgánicamente la adquisición de TESS Defence, en Espacio Hispasat e Hisdesat, y en AT Micronav y Global ATS. En cuanto a desinversiones, la división de BPO de Minsait contribuyó con 62 M€ a las ventas del 9M26 frente a 143 M€ en el 9M25.

La cartera en el 9M26 alcanzó los 22.165 M€, aumentando un +133% vs el 9M25, impulsada principalmente por Defensa (+6.909 M€) y por Espacio (+4.645 M€) principalmente por la consolidación de Hispasat e Hisdesat de 2.722 M€ y los contratos de 1.926 M€ por el programa IRIS², y por Movilidad por el contrato de Transport for London (605 M€); tanto AT como Minsait también aportaron crecimiento en el período. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 3,42x vs 1,88x en el mismo periodo del año anterior.

La contratación neta en el 9M26 aumentó un +82%, con un fuerte crecimiento en todos los negocios, destacando **Espacio** (+3.191%) principalmente impulsada por el programa IRIS², cuya adjudicación a Hispasat como contratista principal del segmento terreno del programa y de la constelación Low LEO generó una contratación de 1.926 M€ en el trimestre; y **Movilidad** (+222%), principalmente impulsada por el contrato de Transport for London, el contrato de sistemas ferroviarios en Arabia Saudí y el contrato de Transport for Washington. Por su parte, la contratación en **Defensa** aumentó un +80%, principalmente impulsada por la fuerte contribución del proyecto Eurofighter (489 M€), los Programas Especiales de Modernización (206 M€), el negocio de Simulación (105 M€ correspondientes al PEM de sistema avanzado integrado de entrenamiento de vuelo como subcontratista de Airbus) y el área de Defensa Aérea (contrato de 129 M€ en radares en la República Democrática del Congo).

Por su parte la contratación en **AT** ascendió un +27% destacando el contrato de radares en la República Democrática del Congo y en Emiratos Árabes Unidos, y radios en Egipto, así como el contrato de radares de vigilancia con la FAA en Estados Unidos. Por último, la contratación en **Minsait** cayó un -1% principalmente lastrada por los descensos registrados en Telecom & Media y Energía & Industria.

La contratación neta en el 3T26 creció un 139% principalmente impulsada por Espacio, gracias a los contratos ya mencionados bajo el marco del programa IRIS².

Con todo ello, la **ratio book-to-bill** de contratación sobre ventas se situó en el 1,74x vs 1,23x en el 9M25.

Los ingresos en el 9M26 aumentaron un +29% interanualmente, con todas las divisiones presentando crecimientos en el período acumulado: Espacio +372%, Defensa +100%, AT +23%, Movilidad +2% y Minsait +1%. Por su parte, los **ingresos en el 3T26** crecieron un +26%, destacando los aumentos del +329% en Espacio, +95% en Defensa, +39% en AT y +3% en Movilidad, mientras que Minsait registró una caída del -3%.

El tipo de cambio aportó 28 M€ a los ingresos en el 9M26 (+0,8pp), principalmente por la revalorización de las divisas de Colombia, Brasil y México frente al euro.

Los ingresos orgánicos en el 9M26 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y desinversiones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +16%, con crecimientos notables en Defensa (+61%) y AT (+22%), así como en Minsait +3% y Movilidad +2%. Por su parte, los ingresos orgánicos de Espacio descendieron un -17% en el 9M26.

El margen EBITDA en el 9M26 se situó en el 14,2% vs 11,2% en el 9M25, con un crecimiento del EBITDA en términos absolutos del +62%. Esta mejora de márgenes se explica principalmente por el mayor aumento de ingresos de las divisiones de mayor margen, Defensa y AT, así como por la contribución inorgánica de Hispasat e Hisdesat. Excluyendo el impacto de TESS, el margen EBITDA en el 9M26 se habría situado en el 15,0%. **En el 3T26**, el margen EBITDA se situó en el 13,7% (14,5% excluyendo dicho impacto) vs 12,1% en el 3T25, con un crecimiento del EBITDA en términos absolutos del +44%.

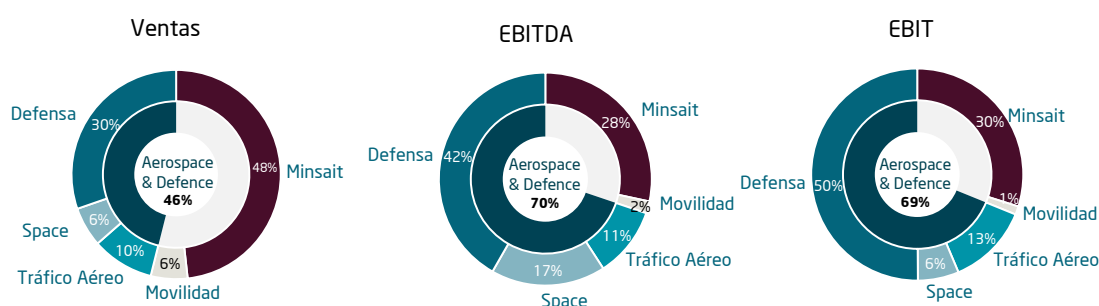
El margen Operativo en el 9M26 fue del 10,6% vs 10,2% en el 9M25, con un crecimiento en términos absolutos del +33%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 9M26 ascendieron a -37 M€ vs -51 M€ en el 9M25, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla de -22 M€ vs -29 M€ en el 9M25; impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles de -13 M€ vs -12 M€ en el 9M25, provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo de -9 M€, misma cifra que en el 9M25; y por último el efecto de la venta del negocio de BPO que generó un beneficio de +7 M€.

El margen EBIT en el 9M26 se situó en el 9,8% (10,4% excluyendo el impacto de TESS) vs 8,8% en 9M25, presentando el EBIT un crecimiento en términos absolutos del +42%. **En el 3T26**, el margen se situó en el 9,4% (9,9% excluyendo dicho impacto) vs 9,4% en el 3T25, aumentando el EBIT un +26% en términos absolutos.

El Resultado Neto en el 9M26 se situó en 355 M€ vs 291 M€ en el 9M25, lo que supuso un crecimiento del +22%, como consecuencia principalmente de la mejora operativa. Excluyendo el impacto puntual derivado del aumento en la valoración de la participación en TESS registrado el año anterior, el resultado neto habría aumentado un 64%.

El Flujo de Caja Libre en el 9M26 se situó en 1.692 M€ vs 57 M€ en el 9M25, principalmente impulsado por los anticipos recibidos para los Programas Especiales de Modernización. Excluyendo el impacto neto del capital circulante de estos programas y considerando un factoring histórico constante de 187 M€ (el registrado en el cierre de todos los trimestres de los últimos años), el FCF de la compañía habría sido de 70 M€ en el 9M26.

Con respecto a la **Deuda Neta**, el grupo ha terminado en septiembre de 2026 con una posición positiva de **Caja Neta** de 1.192 M€ (Deuda Neta de 431 M€ excluyendo los anticipos de los PEM y considerando un factoring equivalente a los periodos anteriores) vs una Deuda Neta de 583 M€ en diciembre de 2025 y de 114 M€ en septiembre de 2025. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en -1,4x en septiembre de 2026 (0,5x excluyendo los anticipos de los PEM y considerando un factoring equivalente a los periodos anteriores) vs 1,0x en diciembre de 2025 y vs 0,2x en septiembre de 2025.



Objetivos 2026

- **Ingresos en moneda local¹:** mayores de 7.000 M€.
- **EBIT reportado²:** superior a 700 M€.

- **Flujo de Caja Libre reportado³:** superior a 375 M€.

¹ Incluye la consolidación de BPO hasta su venta

² No incluye el resultado puntual de la venta del activo de BPO

³ Excluye los anticipos de los programas de Defensa (PEM) de Indra y de las UTEs donde participa, y considera factoring constante (187 M€)

Análisis por Unidades de Negocio

Defensa

Defensa	9M26 (M€)	9M25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T26 (M€)	3T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	11.481	4.572	151,1 / 151,1	11.481	4.572	151,1 / 151,1
Contratación	1.713	953	79,8 / 79,8	169	252	(32,7) / (33,0)
Ingresos	1.408	703	100,3 / 100,2	435	223	95,2 / 95,1
EBITDA	274	149	83,6	71	48	47,9
Margen EBITDA %	19,5%	21,3%	(1,8) pp	16,4%	21,6%	(5,2) pp
Margen Operativo	233	136	71,3	63	43	47,4
Margen Operativo %	16,5%	19,3%	(2,8) pp	14,5%	19,3%	(4,8) pp
EBIT	227	131	73,3	62	41	52,3
Margen EBIT %	16,1%	18,7%	(2,6) pp	14,2%	18,2%	(4,0) pp
Book-to-Bill	1,22	1,36	-10,2	0,39	1,13	-65,5
Cart./Ventas 12m	5,70	4,41	29,4			

- La contratación en el 9M26 aumentó un +80% principalmente impulsada por la fuerte contribución del proyecto Eurofighter (+489 M€), los Programas Especiales de Modernización (+206 M€), el negocio de Simulación (105 M€ correspondientes al PEM de sistema avanzado integrado de entrenamiento de vuelo como subcontratista de Airbus), el área de Defensa Aérea (contrato de 129 M€ en radares en la República Democrática del Congo) y los Sistemas Navales (sistemas de combate y autoprotección en submarinos). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 5,70x vs 4,41x en el mismo periodo del año anterior.

La contratación en el 3T26 presentó una caída del -33%, lastrada fundamentalmente por el proyecto FCAS, el negocio de Sistemas Terrestres y el área de Sistemas Navales.

- Las ventas en el 9M26 crecieron un +100%, registrando fuertes aumentos de triple dígito en España y América, así como incrementos de doble dígito en AMEA y Europa. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por la contribución de los Programas Especiales de Modernización (374 M€ en el 9M26), el área de Vehículos Terrestres (276 M€ correspondientes al programa del vehículo blindado 8x8 de TESS), el área de Defensa Aérea (negocio de radares en Alemania y Ucrania), el proyecto Eurofighter, Sistemas Terrestres, y Sistemas Navales (radares para plataformas navales en India y el proyecto de modernización de los submarinos S-80 para la Armada española). La contribución a las ventas del proyecto Eurofighter aumentó un +14% (203 M€ en el 9M26 vs 178 M€ en el 9M25), mientras que el proyecto FCAS internacional descendió un -26% (127 M€ en el 9M26 vs 173 M€ en el 9M25).

En el 3T26, las ventas aumentaron un +95% impulsadas de igual forma por la contribución de los PEM (157 M€), el segmento de Vehículos Terrestres (contribución de TESS de 80 M€ correspondientes al programa del vehículo blindado 8x8), los proyectos de radares en Alemania y Ucrania, así como por el segmento de Weapons & Ammunition. La contribución trimestral del proyecto FCAS descendió un -62% (16 M€ en el 3T26 vs 41 M€ en el 3T25).

- Las ventas orgánicas en el 9M26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +61% y un +64% en el 3T26.
- Por geografías, la actividad en el 9M26 se concentró en España (c. 70% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).

- El margen EBITDA en el 9M26 fue del 19,5% (24,2% excluyendo el impacto de TESS) vs 21,3% en el 9M25, mientras que en el trimestre el margen EBITDA se situó en el 16,4% (20,0% excluyendo dicho impacto) vs 21,6% en el 3T25.
- El margen EBIT en el 9M26 alcanzó el 16,1% (20,1% excluyendo el impacto de TESS) vs 18,7% en el 9M25. En el 3T26 el margen EBIT fue del 14,2% (17,3% excluyendo dicho impacto) frente al 18,2% en el 3T25.

Espacio

Espacio	9M26 (M€)	9M25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T26 (M€)	3T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	4.819	174	2672,8 / 2672,2	4.819	174	2672,8 / 2672,2
Contratación	2.152	65	3190,5 / 3190,9	2.041	10	21136,2 / 21116,4
Ingresos	286	61	372,5 / 369,2	96	22	328,5 / 323,1
EBITDA	114	1	21312,0	37	3	971,4
Margen EBITDA %	40,0%	0,9%	39,1 pp	39,1%	15,6%	23,5 pp
Margen Operativo	29	(1)	(3.457,9)	8	3	179,6
Margen Operativo %	10,3%	(1,5%)	11,8 pp	8,8%	13,5%	(4,7) pp
EBIT	28	(1)	(2863,1)	8	3	177,6
Margen EBIT %	9,9%	(1,7%)	11,6 pp	8,5%	13,2%	(4,7) pp
Book-to-Bill	7,53	1,08	596,4	21,29	0,43	4.855,7
Cart./Ventas 12m	14,88	2,04	629,8			

- La cartera de Espacio en el 9M26 se sitúa en 4.819 M€ frente a 174 M€ en 9M25 por la consolidación de las carteras de Hispasat e Hisdesat en el primer trimestre del año, así como por la fuerte contratación del programa IRIS² registrada en el tercer trimestre.
- La contratación en el 9M26 creció a ritmo de cuádruple dígito (+3.191%), principalmente impulsada por el programa IRIS², cuya adjudicación a Hispasat como contratista principal del segmento terreno del programa (1.626 M€) y de la constelación Low LEO (300 M€) generó una contratación de 1.926 M€ en el 3T26, así como por América (negocio de servicios gestionados en Perú de Hispasat).

La contratación en el 3T26 presentó igualmente un muy sólido crecimiento del +21.136% gracias a la contribución del programa IRIS².

- Las ventas en el 9M26 aumentaron un +372%, debido a la contribución inorgánica de Hispasat e Hisdesat, destacando el negocio de España y América (negocios de servicios gestionados en México, Brasil y Perú). Por su parte, los ingresos en Europa también crecieron a tasas de doble dígito gracias a la contribución inorgánica de Hispasat e Hisdesat en Alemania (Axess) y al programa Galileo.

Las ventas en el 3T26 crecieron un +329% igualmente impulsadas por los incrementos de doble dígito mostrados por la actividad de los negocios en España, América y Europa.

- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) descendieron un -17% en el 9M26 y un -20% en el 3T26.
- Por geografías, la actividad en el 9M26 se concentró en España (c. 65% de las ventas), América (c. 20% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 9M26 fue del 40,0% vs 0,9% en el 9M25, principalmente por la contribución inorgánica de Hispasat e Hisdesat. En el trimestre, el margen EBITDA se situó en el 39,1% frente al 15,6% del 3T25.
- El margen EBIT en el 9M26 fue del 9,9% vs -1,7% en el 9M25. En el 3T26 el margen EBIT se situó en el 8,5% vs 13,2% en el 3T25.

Tráfico Aéreo

Tráfico Aéreo	9M26 (M€)	9M25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T26 (M€)	3T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.434	1.137	26,1 / 26,9	1.434	1.137	26,1 / 26,9
Contratación	826	651	26,8 / 28,1	198	251	(21,1) / (23,4)
Ingresos	446	364	22,8 / 22,8	147	106	39,0 / 37,1
EBITDA	70	56	25,7	24	18	33,1
Margen EBITDA %	15,7%	15,3%	0,4 pp	16,6%	17,4%	(0,8) pp
Margen Operativo	58	46	27,0	19	15	32,0
Margen Operativo %	13,0%	12,6%	0,4 pp	13,2%	13,9%	(0,7) pp
EBIT	57	45	25,8	19	14	30,3
Margen EBIT %	12,7%	12,4%	0,3 pp	12,8%	13,7%	(0,9) pp
Book-to-Bill	1,85	1,79	3,3	1,35	2,38	(43,2)
Cart./Ventas 12m	2,37	2,19	8,1			

- La contratación en el 9M26 creció un +27%, impulsada por AMEA (radares en la República Democrática del Congo y en Emiratos Árabes Unidos, y radios en Egipto) y América (radares de vigilancia con la FAA en Estados Unidos), ambas regiones presentando crecimientos de doble dígito. Por su parte, España registró una subida de dígito medio, mientras que Europa descendió a ritmo de doble dígito, impactado por el difícil comparable con respecto al 9M25, período en el que se registró el contrato de radares en Reino Unido.
- Las ventas en el 9M26 aumentaron un +23%, con fuertes crecimientos de doble dígito en América (radares y radios en Estados Unidos, y sistema iTEC en Canadá), así como en AMEA (radares en Azerbaiyán y Emiratos Árabes Unidos, y gestión del tráfico aéreo en Kuwait).
En el trimestre las ventas crecieron un +39%, impulsadas por fuertes crecimientos de triple dígito en América (contratos de radares y radios en Estados Unidos), y de doble dígito en AMEA (radares en Azerbaiyán, Arabia Saudí y Filipinas) y Europa (radares y sistemas iTEC en Alemania y Lituania).
- Las ventas orgánicas en el 9M26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +22% y un +39% en el 3T26.
- Por geografías, la actividad en el 9M26 se distribuyó de la siguiente forma: Europa (35% de las ventas), AMEA (c. 25% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y España (c. 15% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 9M26 fue del 15,7% vs 15,3% en el 9M25. En el 3T26 el margen EBITDA fue del 16,6% vs 17,4% en 3T25.
- El margen EBIT en el 9M26 se situó en el 12,7% vs 12,4% en el 9M25. Por su parte, en el 3T26 el margen EBIT fue del 12,8% vs 13,7% en 3T25.

Movilidad

Movilidad	9M26 (M€)	9M25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T26 (M€)	3T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.699	976	74,1 / 74,8	1.699	976	74,1 / 74,8
Contratación	942	292	222,3 / 223,8	41	76	(45,7) / (52,8)
Ingresos	264	258	2,3 / 2,0	89	86	3,2 / 1,3
EBITDA	12	15	(22,3)	6	5	9,7
Margen EBITDA %	4,5%	6,0%	(1,5) pp	6,3%	5,9%	0,4 pp
Margen Operativo	7	11	(35,0)	3	3	(26,0)
Margen Operativo %	2,6%	4,2%	(1,6) pp	2,8%	3,9%	(1,1) pp
EBIT	6	9	(39,1)	3	3	(12,4)
Margen EBIT %	2,2%	3,7%	(1,5) pp	2,9%	3,4%	(0,5) pp
Book-to-Bill	3,57	1,13	215,1	0,47	0,89	(47,4)
Cart./Ventas 12m	4,20	2,68	56,7			

- La contratación en el 9M26 aumentó un +222% impulsada por el contrato de gestión de la red de transportes de Londres (Transport for London, 605 M€), el contrato de mantenimiento de sistemas ferroviarios en Arabia Saudí (126 M€) y el contrato de ticketing de Washington (Transport for Washington, 33 M€).

La contratación trimestral cayó un -46%, debido principalmente a los descensos de doble dígito registrados en América (difícil comparable por el contrato de mantenimiento ferroviario en Chile en el 3T25) y Europa (proyecto ferroviario en Rumanía en el 3T25). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 4,20x vs 2,68x (+57%) en el mismo periodo del año anterior, mientras que la ratio book-to-bill ascendió hasta 3,57x vs 1,13x en el 9M25.

- Las ventas en el 9M26 aumentaron +2%, con crecimientos de doble dígito en América (sistemas de peaje en Estados Unidos y control del tráfico en Chile) y España (Ticketing y Sistemas Inteligentes de Transporte), que fueron parcialmente contrarrestados por los descensos registrados en Europa (Ticketing en Irlanda) y AMEA (red de transporte ferroviario en Arabia Saudí).

En el 3T26 las ventas aumentaron +3%, destacando el crecimiento de doble dígito reportado en España.

- Las ventas orgánicas en el 9M26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +2% y un +1% en el 3T26.
- Por geografías, la actividad en el 9M26 se concentró en España (c. 45% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y AMEA (20% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 9M26 fue del 4,5% vs 6,0% en el 9M25. En el 3T26, el margen fue del 6,3% vs 5,9% en el 3T25.
- El margen EBIT en el 9M26 se situó en el 2,2% vs 3,7% en el 9M25. En el 3T26, el margen fue del 2,9% vs 3,4% en el 3T25.

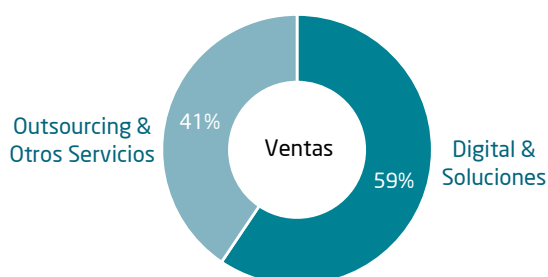
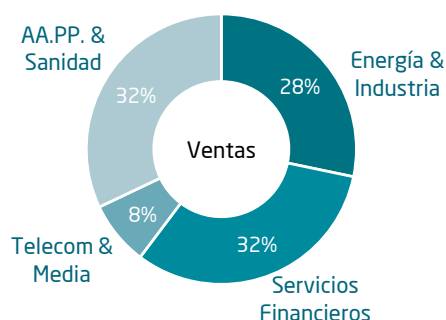
Minsait

Minsait	9M26 (M€)	9M25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T26 (M€)	3T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.733	2.654	3,0 / 1,3	2.733	2.654	3,0 / 1,3
Contratación	2.452	2.488	(1,4) / (2,5)	625	698	(10,4) / (13,0)
Ingresos	2.240	2.226	0,6 / (0,5)	699	725	(3,5) / (5,8)
EBITDA	187	184	1,2	62	65	(4,0)
Margen EBITDA %	8,3%	8,3%	0,0 pp	8,9%	9,0%	(0,1) pp
Margen Operativo	163	178	(8,5)	56	62	(10,0)
Margen Operativo %	7,3%	8,0%	(0,7) pp	8,0%	8,6%	(0,6) pp
EBIT	135	134	1,2	46	48	(4,4)
Margen EBIT %	6,0%	6,0%	0,0 pp	6,6%	6,7%	(0,1) pp
Book-to-Bill	1,09	1,12	(2,0)	0,89	0,96	(7,2)
Cart./Ventas 12m	0,87	0,87	(0,1)			

- La contratación en el 9M26 disminuyó un -1%, principalmente lastrada por los descensos registrados en Telecom & Media (-16%) y Energía & Industria (-12%), que no pudieron ser compensados por los crecimientos reportados en AAPP & Sanidad (+11%) y Servicios Financieros (+2%). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 0,87x, mismo nivel que en el 9M25.
- Las ventas en el 9M26 crecieron un +1%, destacando el sólido comportamiento registrado en AAPP & Sanidad (+12%), que compensó los descensos registrados en el resto de verticales, con caídas del -9% en Telecom & Media, del -4% en Servicios Financieros y del -2% en Energía & Industria.

En el 3T26 las ventas cayeron un -3%, afectadas en gran medida por la desconsolidación del negocio de BPO (48 M€), con los siguientes comportamientos por divisiones: Telecom & Media (-8%), Servicios Financieros (-5%), Energía & Industria (-2%) y AAPP & Sanidad (-2%).

- Las ventas orgánicas en el 9M26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones, las desinversiones y el tipo de cambio) crecieron un +3% y un +1% en el 3T26.
- Por geografías, la actividad en el 9M26 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- El margen Operativo en el 9M26 fue del 7,3% vs 8,0% en el 9M25. En el 3T26, el margen fue del 8,0% vs 8,6% en el 3T25.
- El margen EBIT en el 9M26 se situó en el 6,0%, mismo nivel que en el 9M25. En el 3T26, el margen fue del 6,6% vs 6,7% en el 3T25.



Ingresos de Minsait por horizontales

Ingresos Minsait	9M26 (M€)	9M25 (M€)	Variación (%) Reportado	3T26 (M€)	3T25 (M€)	Variación (%) Reportado
Digital & Soluciones	1.335	1.201	11,2	403	399	1,0
Outsourcing & Otros Servicios	911	1.049	(13,1)	290	335	(13,5)
Eliminaciones	(6)	(23)	N/A	7	(9)	N/A
Total	2.240	2.226	0,6	699	725	(3,5)

Por negocios horizontales, las ventas de Digital & Soluciones (59% de las ventas de Minsait) crecieron un +11% y las de Outsourcing & Otros Servicios (41% de las ventas de Minsait) descendieron un -13%. En el negocio de Digital los mayores crecimientos se han producido en Inteligencia Artificial, Ciberseguridad y migración a Cloud.

Minsait por divisiones

Contratación Minsait	9M26 (M€)	9M25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T26 (M€)	3T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	691	788	(12,4) / (13,2)	180	202	(10,7) / (14,1)
Servicios Financieros	759	746	1,7 / 0,4	189	243	(22,1) / (24,3)
AA.PP. & Sanidad	836	756	10,6 / 9,6	214	194	10,2 / 8,4
Telecom & Media	167	198	(15,7) / (16,9)	42	59	(29,2) / (32,2)
Total	2.452	2.488	(1,4) / (2,5)	625	698	(10,4) / (13,0)

Ingresos Minsait	9M26 (M€)	9M25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T26 (M€)	3T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	634	650	(2,5) / (3,4)	204	209	(2,4) / (5,2)
Servicios Financieros	717	744	(3,7) / (5,0)	224	236	(5,0) / (7,3)
AA.PP. & Sanidad	718	642	11,7 / 10,6	216	219	(1,5) / (3,5)
Telecom & Media	172	190	(9,2) / (10,4)	55	60	(8,4) / (10,8)
Total	2.240	2.226	0,6 / (0,5)	699	725	(3,5) / (5,8)

Energía & Industria

- La contratación en el 9M26 descendió un -12%, lastrada por las caídas de doble dígito registradas en todas las geografías excepto en América. El descenso se explica por el difícil comparable en el segmento de Energía por Arabia Saudí y en el segmento de Industria por España y Colombia, con importantes contribuciones en el 9M25.
- Las ventas en el 9M26 cayeron un -2%, principalmente por los descensos mostrados en Europa (Italia), AMEA (Arabia Saudí) y España, que no fueron compensados por los crecimientos mostrados en América (Argentina y Colombia). En el 3T26, las ventas descendieron un -2%, lastradas por las caídas registradas en el segmento de Energía.
- Energía representó el 54% de las ventas del vertical en el 9M26 frente al 46% de Industria.
- Por geografías, la actividad en el 9M26 se concentró en España (50% de las ventas), América (30% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).

Servicios Financieros

- La contratación en el 9M26 aumentó un +2%, impulsada por el crecimiento de doble dígito registrado en América (medios de pago en Brasil y Chile) y AMEA (contrato con una entidad financiera relevante en Filipinas), que lograron compensar los descensos mostrados en el resto de geografías.

- Las ventas en el 9M26 cayeron un -4%, con todas las geografías presentando caídas. En el 3T26, las ventas descendieron un -5% lastradas igualmente por los descensos registrados en todas las geografías excepto en América.
- El sector bancario (c. 90% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M26 respecto al sector seguros (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la actividad en el 9M26 se concentró en España (60% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).

AA.PP. & Sanidad

- La contratación en el 9M26 aumentó un +11%, impulsada principalmente por el fuerte crecimiento registrado en AMEA (negocio de Elecciones en Angola), así como en España (negocio de Elecciones y Administraciones Públicas).
- Las ventas en el 9M26 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +12%, presentando crecimientos de doble dígito en AMEA (+70%), América (+23%) y Europa (+12%), así como en España (+9%). El negocio de elecciones aportó 70 M€ en el 9M26 vs 26 M€ en el 9M25 (excluyendo este negocio las ventas habrían aumentado un +8%). En el 3T26, las ventas cayeron un -2% lastradas por las caídas registradas en AMEA y en América (fuerte contribución del negocio de Elecciones en Iraq y Argentina en el 3T25).
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 75% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical en el 9M26 respecto a los segmentos de Sanidad (c. 15% de las ventas) y Elecciones (10% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se concentró en España (65% de las ventas), América (c. 20% de las ventas), Europa (c.10% de las ventas) y AMEA (c.5% de las ventas).

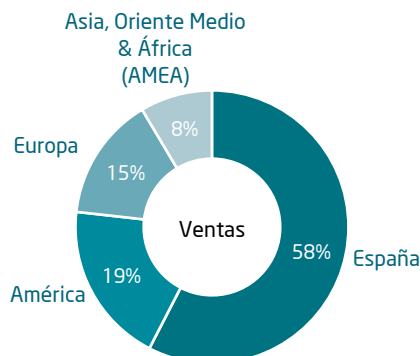
Telecom & Media

- La contratación en el 9M26 disminuyó un -16%, afectada por los descensos de doble dígito mostrados en España, Europa (Alemania) y AMEA (Filipinas).
- Las ventas en el 9M26 descendieron un -9%, lastradas por las caídas reportadas en todas las geografías, destacando España y América (Perú y Colombia). En el 3T26, las ventas disminuyeron un -8% afectadas asimismo por los descensos registrados en todas las geografías, destacando América y AMEA, que cayeron a niveles de doble dígito.
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M26 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se situó en España (c. 55% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).

Ingresos por geografías

Ingresos por Geografías	9M26 (M€)	9M25 (M€)	Variación (%)		3T26 (M€)	3T25 (M€)	Variación (%)	
			Rep.	M. Local			Rep.	M. Local
España	2.675	1.803	48,4	48,4	830	557	49,0	49,0
América	891	735	21,3	17,2	307	247	24,3	16,2
Europa	682	757	(9,9)	(10,0)	207	237	(12,9)	(13,2)
Asia, Oriente Medio & África	397	317	25,4	26,3	122	120	1,5	0,6
Total	4.645	3.611	28,6	27,8	1.466	1.162	26,2	24,3

Los ingresos por geografías presentaron crecimientos de doble dígito en España (+48%; 58% de las ventas totales), AMEA (+25%; 8% de las ventas totales) y América (+21%; 19% de las ventas totales), en contraposición a los descensos registrados en Europa (-10%; 15% de las ventas totales).



Recursos humanos

La plantilla final a cierre de septiembre de 2026 estaba formada por 58.975 empleados, lo que ha supuesto un descenso del -4% vs septiembre de 2025 (2.500 empleados menos). Esta disminución se concentró principalmente en América (2.785 empleados menos) y Europa (756 empleados menos).

La plantilla final por divisiones mostró un descenso del -12% en Minsait (5.865 empleados menos), principalmente por la desinversión en el negocio de Business Process Outsourcing (BPO) en España, Colombia, Italia, Perú, México y Portugal, así como por el lanzamiento en América del plan One LatAm, cuyo objetivo es apostar por proyectos de mayor rentabilidad y que sean menos intensivos en recursos humanos, mejorando la productividad a través de la Inteligencia Artificial. En contraste, el resto de divisiones registró incrementos de plantilla (Espacio +91% principalmente por la consolidación de Hispasat e Hisdesat, Defensa +31%, Movilidad +8% y AT +7%) en línea con el sólido crecimiento de sus respectivos negocios.

La productividad por empleado (Ingresos LTM por empleado) aumentó un +34% en septiembre de 2026 vs septiembre de 2025 y un +26% vs diciembre de 2025.

Por su parte, la plantilla media en el 9M26 descendió ligeramente -1% vs el 9M25.

Plantilla final	9M26	%	9M25	%	Variación (%)
España	37,271	63%	36,198	59%	3%
América	16,483	28%	19,268	31%	(14%)
Europa	3,126	5%	3,882	6%	(19%)
Asia, Oriente Medio & África	2,095	4%	2,127	3%	(2%)
Total	58,975	100%	61,475	100%	(4%)

Plantilla media	9M26	%	9M25	%	Variación (%)
España	37,179	62%	35,327	58%	5%
América	17,517	29%	19,591	32%	(11%)
Europa	3,393	6%	3,885	6%	(13%)
Asia, Oriente Medio & África	2,095	3%	2,120	3%	(1%)
Total	60,184	100%	60,923	100%	(1%)

Plantilla final por divisiones	9M26	%	9M25	%	Variación (%)
Minsait	41,084	70%	46,950	76%	(12%)
Defensa	8,424	14%	6,433	10%	31%
Espacio	1,652	3%	866	1%	91%
Tráfico Aéreo	3,037	5%	2,835	5%	7%
Movilidad	3,084	5%	2,866	5%	8%
Funciones Corporativas	1,694	3%	1,525	2%	11%
Total	58,975	100%	61,475	100%	(4%)

Otros acontecimientos del trimestre

- El 7 de agosto la Sociedad informó de la conclusión del proceso de negociación por parte del consorcio SpaceRISE – formado por Eutelsat, Hispasat, S.A. (participada por Indra Group en un 89,68%) y SES – con la Comisión Europea (“CE”) y la Agencia Espacial Europea (“AEE”) para poner en marcha la constelación IRIS², así como el plan de desarrollo y despliegue del sistema de comunicaciones seguras por satélite europeo, que entrará en servicio en 2030. En el marco de dicho acuerdo, Hispasat, S.A. ha sido designada contratista principal de la infraestructura de antenas, sistemas de control y conexión con las redes de tierra con un presupuesto superior a los 1.600 millones de euros, liderará el desarrollo de la capa orbital muy baja (Low LEO) del sistema, y comprometerá hasta 600 millones de euros para asegurar el acceso a las comunicaciones satelitales en órbitas no geoestacionarias en regiones de alto valor estratégico para aplicaciones comerciales y militares. El programa IRIS² contempla una inversión total en conjunto por parte de los miembros del consorcio, complementados con fondos públicos de la CE, los Estados miembros de la UE y la AEE, de 15.600 millones de euros.
- El 29 de septiembre el Consejo de Administración de la Compañía, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo aprobó los siguientes cambios en la estructura organizativa y en la composición del Comité de Dirección:
 - La desvinculación de la Compañía de los siguientes altos directivos:
 - D. Manuel Ausaverri, *Chief Strategy Officer*.
 - D. Manuel Escalante, *Chief Technology Officer*.
 - D. Antonio Mora, Director General de Organización.
 - D. Juan Pedro Rodríguez, Director General de Internacional.
 - D. Miguel Ángel Panduro, Director General de Indra Space.
 - La designación como Director General de Defensa y Espacio de D. Juan Ramón Hernández

- (iii) La designación como Director General de Operaciones de D. Frank Torres.
- (iv) La fusión en una única dirección general de las siguientes áreas:
 - AT y Movilidad, bajo la dirección del actual Director General de AT, D. Víctor Martínez.
 - Financiero y Control de Gestión (incluyendo M&A), liderada por el actual *Chief Financial Officer*, D. Miguel Forteza.
- (v) El nombramiento de D. David Santos, actual *Chief Legal Officer*, como Secretario General Técnico.
- (vi) La creación de una nueva Dirección General de Estrategia, Tecnología y Producto que será liderada por un alto directivo de nueva incorporación, para lo cual se puso en marcha el correspondiente proceso de selección asumiendo su dirección transitoriamente el Consejero Delegado.

En el nuevo modelo organizativo, la actividad internacional se integra en las respectivas unidades de negocio, que asumen la responsabilidad plena sobre su desarrollo.

Estos cambios obedecen a la necesidad de alinear la estructura y el equipo directivo con las nuevas prioridades y retos estratégicos de la Compañía, con el fin de reforzar la capacidad de ejecución, simplificar la organización, maximizar sinergias entre áreas y agilizar la toma de decisiones.

Asimismo, el Consejo de Administración de la Compañía, en la misma sesión, acordó, a propuesta de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, modificar el Reglamento del Consejo de Administración y de sus Comisiones con la finalidad de clarificar (i) cuestiones procedimentales relativas a la comunicación de potenciales conflictos de interés y (ii) aspectos prácticos relativos al deber de dedicación de los consejeros.

- El 30 de septiembre Indra Group alcanzó un acuerdo para adquirir una participación del 30% de la compañía de ciberseguridad TRC con el fin de fortalecer el ecosistema español en este segmento y complementar la oferta de IndraMind.

Acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

- El 1 de octubre Indra Group adquirió Dares Technology, haciendo posible la integración de sus radares de apertura sintética en la familia de drones Tarsis de la compañía. Con esta adquisición, la compañía amplía su cartera de soluciones en el negocio de Weapons & Ammunition y refuerza su liderazgo global en sistemas radar.
- Entre el 6 de octubre y el 13 de octubre Indra llevó a cabo un Programa Temporal de Recompra de acciones propias ("el Programa"), al amparo de la autorización conferida por la Junta General de Accionistas para la adquisición derivativa de acciones propias y de conformidad con lo previsto en el artículo 5 del Reglamento (UE) N.º 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 3 del Reglamento Delegado (UE) 2016/1052, con la finalidad de permitir a la Sociedad cumplir con las obligaciones de entrega de acciones a sus directivos derivadas del sistema de retribución vigente. En el marco de dicho Programa la Sociedad ha adquirido 287.333 acciones representativas del 0,16% de su capital social. El contrato de liquidez suscrito con Banco Sabadell, S.A. se suspendió durante el periodo de vigencia del Programa.

Cuenta de resultados consolidada

	9M26 M€	9M25 M€	Variación M€	%		3T26 M€	3T25 M€	Variación M€	%
Ingresos ordinarios	4.644,7	3.611,3	1.033,4	28,6		1.466,1	1.161,6	304,5	26,2
Otros ingresos	171,6	98,1	73,5	75,0		59,8	33,3	26,5	79,7
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.874,1)	(1.208,6)	(665,5)	55,1		(616,3)	(397,0)	(219,3)	55,2
Gastos de personal	(2.291,9)	(2.096,0)	(195,9)	9,3		(708,8)	(657,8)	(51,0)	7,8
Otros resultados	7,2	0,6	6,6	NA		0,2	0,0	0,2	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	657,4	405,4	252,0	62,1		201,0	140,0	61,0	43,5
Amortizaciones	(203,8)	(86,9)	(116,9)	134,5		(63,6)	(31,0)	(32,6)	105,4
Resultado de Explotación (EBIT)	453,6	318,5	135,1	42,4		137,4	109,1	28,3	26,0
Margen EBIT	9,8%	8,8%	1,0 pp	NA		9,4%	9,4%	0,0 pp	NA
Resultado Financiero	37,0	70,1	(33,1)	(47,3)		32,8	(5,4)	38,2	(712,8)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(2,4)	(4,0)	1,6	NA		(1,3)	(1,9)	0,6	NA
Resultado antes de impuestos	488,1	384,6	103,5	26,9		168,9	101,8	67,1	65,9
Impuesto de sociedades	(120,0)	(91,8)	(28,2)	30,8		(28,2)	(24,6)	(3,6)	14,5
Resultado del ejercicio	368,1	292,9	75,2	25,7		140,7	77,2	63,5	82,3
Resultado atribuible a socios externos	(12,7)	(1,6)	(11,1)	NA		(4,5)	(0,6)	(3,9)	NA
Resultado neto	355,5	291,3	64,2	22,0		136,2	76,6	59,6	77,8

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	9M26	9M25	Variación (%)
BPA básico (€)	2,02	1,66	22,1
BPA diluido (€)	2,02	1,66	22,1

	9M26	9M25
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	990.787	896.270
Total Acciones ponderadas consideradas	175.663.615	175.758.132
Total Acciones diluidas consideradas	175.663.615	175.758.132
Autocartera al cierre del periodo	1.394.510	1.221.422

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** coincide con el BPA básico al no haber instrumentos que lo diluyan.

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 subieron un +29% en el 9M26 y un +26% en el 3T26.
- Otros Ingresos se situaron en 172 M€ en el 9M26 vs 98 M€ en el 9M25, principalmente por el mayor nivel de subvenciones y trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +55% en el 9M26 vs el 9M25, principalmente por mayor subcontratación, mayores compras de materiales y mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.).
- Los Gastos de Personal aumentaron un +9% en el 9M26, incremento que se explica principalmente por la inflación salarial, el mayor peso de la plantilla de Defensa y Aeroespacio y la reducción de la plantilla en Minsait respecto al 9M25. En el 3T26, los costes de personal aumentaron un 8%.
- El EBITDA reportado en el 9M26 se situó en 657 M€ vs 405 M€ en el 9M25, lo que supuso un crecimiento del +62%.
- Las Amortizaciones se situaron en 204 M€ en el 9M26, nivel superior a los 87 M€ en el 9M25.
- El EBIT reportado se situó en 454 M€ en el 9M26 vs 319 M€ en el 9M25, aumentando un +42%.
- El Resultado Financiero del 9M26 se situó en 37 M€ positivos, apoyado principalmente por el cobro del dividendo de ITP (+36 M€), la reclasificación contable de activos y pasivos contractuales (+17 M€) y mayores ingresos por remuneración de caja (+19 M€), que compensaron el aumento de los costes financieros por el mayor endeudamiento. La comparativa con el 9M25 (70 M€) está principalmente afectada por la ausencia del impacto extraordinario de 100 M€ por la revalorización de TESS. El coste medio bruto de la deuda mejoró del 3,2% al 3,0%.
- El gasto por impuesto fue de 120 M€ en el 9M26 vs 92 M€ en el 9M25. La tasa impositiva se situó en el 25% vs el 24% en el 9M25, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo y el mayor gasto por impuesto derivado de los ajustes de consolidación.
- El Resultado Neto en el 9M26 ascendió a 355 M€ vs 291 M€ en 9M25, lo que supuso un crecimiento del +22%.

Balance consolidado

Con fecha 30 de abril de 2026 Indra Group ha llevado a cabo la venta a Teknei del negocio Business Process Outsourcing (BPO) en España, Colombia, Italia, Perú, México y Portugal. El negocio de BPO de Brasil y Filipinas queda fuera de la operación y se mantiene dentro del Grupo.

Con fecha 28 de mayo de 2026 Indra Group ha firmado un acuerdo de venta a Waterland Private Equity del negocio MBC, la división de consultoría de negocio de Minsait.

Dado que, en el momento actual el proceso de desinversión se encuentra en curso, en base a la NIIF 5, párrafo 9, el Grupo ha clasificado el negocio MBC como "Activos y Pasivos mantenidos para la venta".

	9M26 M€	2025 M€	Variación M€
Inmovilizado material	1.360,2	1.145,9	214,3
Inversiones inmobiliarias	9,9	9,3	0,6
Activos por derechos de uso	151,8	162,0	(10,2)
Fondo de Comercio	1.375,3	1.443,6	(68,3)
Otros activos intangibles	484,9	459,5	25,4
Participadas y otros inmovilizados financieros	1.502,5	1.391,1	111,4
Activos por impuestos diferidos	49,8	43,3	6,5
Activos no corrientes	4.934,3	4.654,7	279,6
Activos mantenidos para la venta	167,2	120,5	46,7
Activo circulante operativo	3.832,4	2.966,4	866,0
Otros activos corrientes	717,4	417,0	300,4
Efectivo y equivalentes	2.611,7	976,2	1.635,5
Activos corrientes	7.328,7	4.480,0	2.848,7
TOTAL ACTIVO	12.263,0	9.134,8	3.128,2
Capital y Reservas	2.181,8	1.799,3	382,5
Acciones propias	(92,0)	(65,2)	(26,8)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	2.089,7	1.734,2	355,5
Socios externos	297,7	258,6	39,1
PATRIMONIO NETO	2.387,4	1.992,8	394,6
Provisiones para riesgos y gastos	65,5	98,4	(32,9)
Deuda financiera a largo plazo	1.273,5	1.197,2	76,3
Otros pasivos financieros no corrientes	4.524,2	2.027,7	2.496,5
Subvenciones	54,9	134,7	(79,8)
Otros pasivos no corrientes	1,1	1,0	0,1
Pasivos por impuestos diferidos	13,6	58,6	(45,0)
Pasivos no corrientes	5.932,7	3.517,7	2.415,0
Pasivos mantenidos para la venta	66,1	50,2	15,9
Deuda financiera a corto plazo	167,6	385,9	(218,3)
Otros pasivos financieros corrientes	558,3	296,0	262,3
Pasivo Circulante Operativo	2.449,8	2.259,8	190,0
Otros pasivos corrientes	701,2	632,3	68,9
Pasivos corrientes	3.942,9	3.624,3	318,6
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	12.263,0	9.134,8	3.128,2
Deuda financiera a corto plazo	167,6	385,9	(218,3)
Deuda financiera a largo plazo	1.273,5	1.197,2	76,3
Deuda financiera bruta	1.441,1	1.583,1	(142,0)
Efectivo y equivalentes	(2.611,7)	(976,2)	(1.635,5)
Deuda neta antes del traspaso a mantenido para la venta	(1.170,6)	606,9	(1.777,5)
Traspaso efectivo a mantenido para la venta	(21,6)	(23,7)	2,1
Deuda neta Total grupo	(1.192,2)	583,2	(1.775,4)

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	9M26	9M25	Variación	3T26	3T25	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	488,1	384,6	103,5	168,9	101,8	67,1
Ajustes:						
- Amortizaciones	203,8	86,9	116,9	63,6	31,0	32,6
- Subvenciones, provisiones y otros	10,5	(57,1)	67,6	23,1	(10,3)	33,4
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	2,4	4,0	(1,6)	1,3	1,9	(0,6)
- Resultados financieros	(37,0)	(70,1)	33,1	(32,8)	5,4	(38,2)
Dividendos cobrados	0,2	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	668,1	348,3	319,8	224,1	129,7	94,4
Variación en deudores comerciales y otros	1.441,9	(138,8)	1.580,7	200,5	(64,1)	264,6
Variación en existencias	(399,7)	(253,4)	(146,3)	(95,2)	(72,1)	(23,1)
Variación en acreedores comerciales y otros	454,8	220,4	234,4	88,2	37,8	50,4
Variación de Capital Circulante	1.497,0	(171,7)	1.668,7	193,5	(98,4)	291,9
Inversión Material, neto	(310,7)	(20,3)	(290,4)	(174,5)	(11,6)	(162,9)
Inversión Inmaterial, neto	(63,3)	(21,4)	(41,9)	(16,3)	(15,8)	(0,5)
Capex	(374,0)	(41,7)	(332,3)	(190,8)	(27,4)	(163,4)
Resultados financieros pagados	(10,3)	(13,4)	3,1	1,3	(5,5)	6,8
Variación de otros pasivos financieros	(31,1)	(21,5)	(9,6)	(10,7)	(7,8)	(2,9)
Impuestos sobre sociedades pagados	(57,9)	(42,5)	(15,4)	(12,6)	1,5	(14,1)
Flujo de caja libre	1.691,7	57,5	1.634,2	204,8	(7,8)	212,6
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	166,0	(180,7)	346,7	10,1	(54,4)	64,5
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,2)	(0,3)	0,1	(0,2)	(0,3)	0,1
Dividendos de la Sociedad Dominante	(52,5)	(43,9)	(8,6)	(52,5)	(43,9)	(8,6)
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(17,5)	(21,1)	3,6	(0,7)	(9,2)	8,5
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	1.787,5	(188,5)	1.976,0	161,4	(115,6)	277,0
Deuda neta inicial	583,2					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(1.787,5)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	12,1					
Deuda neta final	(1.192,2)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	(976,2)	(616,0)	(360,2)			
Variación de la tasa de cambio	(13,4)	9,9	(23,3)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	143,8	(186,2)	330,0			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(1.787,5)	188,5	(1.976,0)			
Saldo final de efectivo y equivalentes	(2.633,3)	(603,9)	(2.029,4)			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	1.441,1	717,4	723,7			
Deuda neta (+) Caja Neta (-) Final	(1.192,2)	113,6	(1.305,8)			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 668 M€ vs 348 M€ en el 9M25.
- La variación de capital circulante en el estado de flujos de caja se situó en 1.497 M€ en el 9M26 vs -172 M€ en el 9M25, por el mejor comportamiento de la variación de la partida de Deudores Comerciales, explicado por los anticipos recibidos de los Programas Especiales de Modernización.
- El Capital Circulante de C/P y L/P en el Balance fue de -1.943 M€ en septiembre de 2026, equivalente a -109 días de ventas (DoS), menor nivel respecto a septiembre de 2025 (287 M€, equivalente a 21 DoS). Este mejor comportamiento se explica principalmente por los anticipos ligados a los Programas Especiales de Modernización (2.118 M€, equivalente a 119 DoS) y de TESS e Hisdesat (1.727 M€, equivalente a 97 DoS) que mejoran la partida de Clientes hasta los 2.687 M€ (equivalente a 151 DoS). Por su parte, las Existencias aumentaron hasta los 2.136 M€ (equivalente a 120 DoS), mientras que la partida de Acreedores mejoró hasta los 1.392 M€ (equivalente a 78 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	9M26	9M25	Variación
Existencias	1.670	1.384	286
Clientes	2.163	1.280	883
Activo Circulante operativo	3.832	2.664	1.169
Existencias L/P	466	280	186
Otros Activos L/P	329	331	(2)
Clientes L/P	117	47	71
Total Activo operativo	4.745	3.322	1.423
Anticipos de Clientes	1.058	888	170
Acreedores	1.392	882	510
Pasivo Circulante operativo	2.450	1.770	680
Anticipos de Clientes L/P	394	320	74
Anticipo de Clientes L/P (PEM)	2.118	0	2.118
Anticipos de Clientes L/P (TESS+Hisdesat)	1.727	945	782
Total Pasivo operativo	6.688	3.035	3.654
Total Capital Circulante C/P y L/P	(1.943)	287	(2.230)

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	9M26	9M25	Variación
Existencias	120	120	(0)
Clientes	(151)	(36)	(115)
Acreedores	(78)	(64)	(15)
Total	(109)	21	(130)

- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se situó en 0 M€ vs la cifra de 187 M€ utilizada históricamente debido a la favorable coyuntura actual de la posición del capital circulante.
- El Capex bruto (antes del cobro por subvenciones) supuso una inversión de 416 M€ en el 9M26 vs 68 M€ en el 9M25, diferencia explicada por un mayor pago por la inversión tanto material (311 M€ en el 9M26 vs 20 M€ en el 9M25) como inmaterial (105 M€ en el 9M26 vs 47 M€ en el 9M25). El cobro por subvenciones fue de 42 M€ en el 9M26 vs 26 M€ en el 9M25, dando lugar a una inversión de Capex neto (después del cobro de subvenciones) de 374 M€ en el 9M26 vs 42 M€ en el 9M25.
- El gasto por Resultado Financiero se redujo hasta los 10 M€ en 9M26, frente a 13 M€ en 9M25, pese al incremento de la deuda y el consiguiente aumento de los gastos financieros. Este efecto fue más que compensado por los mayores ingresos derivados de la remuneración de la caja, mejorando el resultado financiero neto en 3 M€ interanuales.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 58 M€ en el 9M26 vs 42 M€ en el 9M25, debido a los mayores resultados del Grupo.
- El Flujo de Caja Libre en el 9M26 se situó en 1.692 M€ vs 57 M€ en el 9M25. Excluyendo el impacto neto del capital circulante de los programas PEM y considerando un factoring histórico constante de 187 M€, el FCF de la compañía hubiera sido de 70 M€ en el 9M26.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas, supuso una entrada de caja de 166 M€ en el 9M26, entre los que destacan 70 M€ por la venta de BPO, el

cobro del dividendo de 36 M€ repartido por ITP Aero, 30 M€ por aportación de socio en Pulse (Joint Venture con Edge) y 58 M€ de Hisdesat por reclasificación de activos financieros de corto plazo a caja, frente a una salida de caja de 181 M€ en el 9M25 (entre los que destacaron 107 M€ por la adquisición de una participación del 26,3% de TESS Defence, incluyendo una tesorería de 19 M€; 29 M€ por la adquisición de Micro Nav y Global ATS, compañías líderes en el sector de AT, que incluye una tesorería de 7 M€; 25 M€ por la adquisición de AERTEC, compañía especializada en sistemas aéreos no tripulados, y 20 M€ por la adquisición de una participación del 37% de SPARC, startup especializada en la producción de chips).

- Variación de acciones propias supuso una salida de caja de 17 M€ en el 9M26 vs 21 M€ en el 9M25.
- Con respecto a la Deuda Neta, el grupo ha terminado en septiembre de 2026 con una posición positiva de Caja Neta de 1.192 M€ (Deuda Neta de 431 M€ excluyendo los anticipos de los PEM y considerando un factoring equivalente a los periodos anteriores) vs una Deuda Neta de 583 M€ en diciembre de 2025 y de 114 M€ en septiembre de 2025. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en -1,4x en septiembre de 2026 (0,5x excluyendo los anticipos de los PEM y considerando un factoring equivalente a los periodos anteriores) vs 1,0x en diciembre de 2025 y vs 0,2x en septiembre de 2025.

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

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 de la 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 el mismo periodo.

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).

AT: Air Traffic (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.

PEM: Programas Especiales de Modernización.

Contactos

Relación con Inversores

Ezequiel Nieto
Tlf: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

Fernando Ortega
Tlf: +34.91.480.98.00
fortegag@indra.es

Margarita García-Alamán
Tlf: +34.91.480.57.66
mgalaman@indra.es

Fco. Javier Buendía
Tlf: +34.680.37.35.08
fjbuendia@indra.es

Acerca de Indra Group

Indra Group (www.indragroup.com) es la multinacional española de referencia y una de las principales compañías de Europa en defensa y digitalización avanzada. Tiene una posición de liderazgo en los negocios de defensa, espacio, gestión de tráfico aéreo, movilidad y tecnologías transformadoras, a través de Minsait, e integra en IndraMind sus capacidades de IA soberana, ciberseguridad y ciberdefensa. Indra Group impulsa un futuro más seguro y conectado a través de soluciones innovadoras, relaciones de confianza y el mejor talento. La sostenibilidad forma parte de su estrategia y de su cultura, para dar respuesta a los retos sociales y ambientales presentes y futuros. A cierre del ejercicio 2025, Indra Group tuvo unos ingresos de 5.457 millones de euros, 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.