

Resultados del primer trimestre de 2026

INDRA GROUP SUPERA LOS 20.000 M € DE CARTERA, CON CRECIMIENTO DE DOBLE DÍGITO EN INGRESOS, EBIT Y BENEFICIO NETO

- La cartera alcanza los 20.334 M€ en el 1T26 frente a 8.003 M€ en el 1T25 con crecimientos muy destacados en todas las divisiones.
- La contratación en el 1T26 se sitúa en 2.856 M€, lo que supone un aumento interanual del +56% con crecimientos en todas las divisiones.
- Los ingresos crecen un 15% en el 1T26 frente a 1T25, con incrementos interanuales en todas las divisiones, destacando los crecimientos de dos dígitos de Defensa y ATM.
- El EBITDA y el EBIT registran aumentos interanuales del 55% y 24% respectivamente, mejorando la rentabilidad de Indra Group en 0,7 puntos porcentuales, alcanzando un margen EBIT del 8,9% en el ejercicio 1T26.
- El resultado neto asciende a 76 M€, un 28% superior al 1T25, y la generación de caja (FCF) se sitúa en 1.444 M€ en el 1T26 vs 77 M€ en el 1T25.
- 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, 30 de abril de 2026.

José Vicente de los Mozos, consejero delegado de Indra Group, subraya que “Los resultados del primer trimestre reafirman nuestro compromiso con el guidance del año. Estamos enfocándonos plenamente en el desarrollo de la huella industrial, el impulso de acuerdos estratégicos y apalancándonos en nuestras capacidades tecnológicas para cumplir nuestros compromisos con los clientes. Una vez más, seguimos cumpliendo con el Plan Estratégico “Leading the Future” y estamos trabajando en la definición de la nueva fase “Scale Up””.

Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	1T26 (M€)	1T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.
Cartera de pedidos	20.334	8.003	154,1 / 155,0
Contratación neta	2.856	1.833	55,8 / 58,3
Ingresos	1.334	1.164	14,6 / 15,2
EBITDA	194	125	54,7
Margen EBITDA %	14,5%	10,7%	3,8 pp
Margen Operativo	129	107	20,3
Margen Operativo %	9,7%	9,2%	0,5 pp
EBIT	118	95	24,2
Margen EBIT %	8,9%	8,2%	0,7 pp
Resultado Neto	76	59	28,4
BPA básico (€)	0,43	0,34	28,6
Flujo de Caja Libre	1.444	77	1.764,8
Deuda neta	(855)	(129)	(702) M€

Las adquisiciones han aportado 109 M€ en las ventas del 1T26 vs 1 M€ en el 1T25. En Defensa han contribuido inorgánicamente las adquisiciones de TESS Defence y AERTEC, en Espacio han contribuido Hispasat e Hisdesat, y en ATM han contribuido Micronav y Global ATS.

La cartera en el 1T26 alcanzó los 20.334 M€, aumentando un +154% vs el 1T25, impulsada principalmente por Defensa (+8.394 M€) y por la contribución inorgánica de Espacio (consolidación de Hispasat e Hisdesat de 2.704 M€), con todas las demás divisiones aportando también crecimiento. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 3,61x vs 1,64x en el mismo periodo del año anterior.

La contratación neta en el 1T26 aumentó un +56%, con un fuerte crecimiento en todos los negocios, destacando Movilidad (+422%), principalmente impulsada por el contrato de gestión de la red de transportes de Londres en Reino Unido (605 M€ del proyecto Transport for London) y el contrato de sistemas ferroviarios en Arabia Saudí (107 M€ del proyecto AVE La Meca-Medina). Por su parte, la contratación en Espacio ascendió un +87% gracias a América, por el negocio de servicios en Perú de Hispasat y por Hisdesat; en ATM (+47%) con América (contrato de radares de vigilancia con la FAA en Estados Unidos), AMEA (contrato de fabricación de radares para el aeropuerto de Emiratos Árabes Unidos) y España presentando crecimientos de doble dígito; en Defensa (+43%) principalmente por la fuerte contribución del negocio de Simulación (Programa Especial de Modernización de sistema avanzado integrado de entrenamiento de vuelo como subcontratista de Airbus), los Programas Especiales de Modernización y el proyecto FCAS internacional; y Minsait (+9%) gracias a los crecimientos del +58% registrados por AAPP & Sanidad, así como por Servicios Financieros (+5%). La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 2,14x vs 1,57x en el 1T25.

Los ingresos en el 1T26 crecieron un +15%, con todas las divisiones presentando crecimientos: Espacio +393%, Defensa +33%, ATM +17%, Movilidad +1% y Minsait +1%.

El tipo de cambio restó 7 M€ a los ingresos en el 1T26 (-0,6pp), principalmente por la depreciación del dólar frente al euro y su impacto en las divisas de Estados Unidos, Argentina y Perú.

Los ingresos orgánicos en el 1T26 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +6%, con crecimientos notables en Defensa (+19%) y ATM (+15%), así como en Movilidad +4% y Minsait +2%. Por su parte, los ingresos orgánicos de Espacio descendieron un -24% en el trimestre.

El margen EBITDA en el 1T26 se situó en el 14,5% vs 10,7% en el 1T25, con un crecimiento del EBITDA en términos absolutos del +55%. Esta mejora de márgenes se explica principalmente por el mayor aumento de ingresos de las divisiones de mayor margen, Defensa y ATM, así como por la contribución inorgánica de Hispasat e Hisdesat.

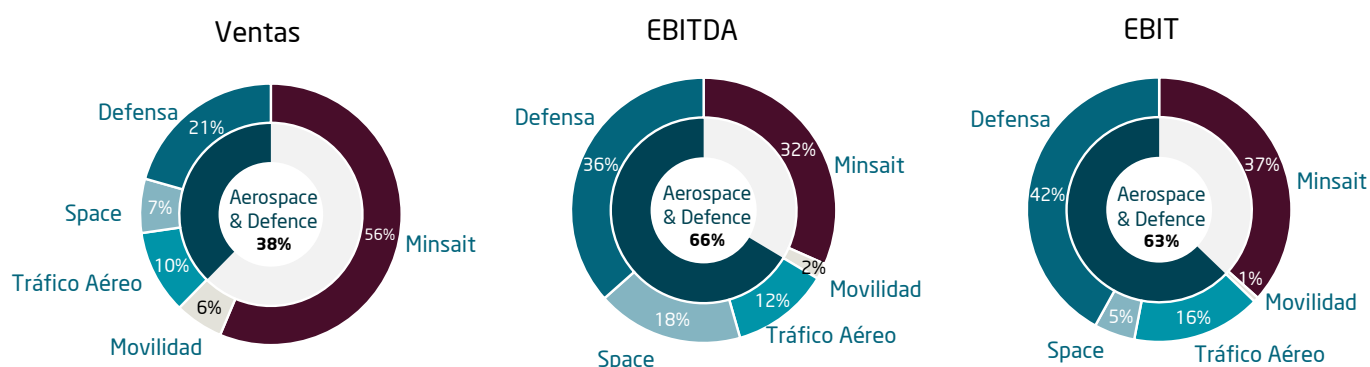
El margen Operativo en el 1T26 fue del 9,7% vs 9,2% en el 1T25, con un crecimiento en términos absolutos del +20%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 1T26 ascendieron a -11 M€ vs -12 M€ en el 1T25, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla de -4 M€ en ambos periodos; impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles de -3 M€ vs -5 M€ en el 1T25 y provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo de -3 M€, misma cifra que en el 1T25.

El margen EBIT en el 1T26 se situó en el 8,9% vs 8,2% en 1T25, presentando el EBIT un crecimiento en términos absolutos del +24%.

El Resultado Neto en el 1T26 se situó en 76 M€ vs 59 M€ en el 1T25, lo que supuso un crecimiento del +28%, como consecuencia principalmente de la mejora operativa.

El Flujo de Caja Libre en el 1T26 se situó en 1.444 M€ vs 77 M€ en el 1T25, 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 187M€ (el registrado en el cierre de todos los trimestres de los últimos años), el FCF de la compañía habría sido de -40M€ en el 1T26.

Con respecto a la **Deuda Neta**, el grupo ha terminado en marzo de 2026 con una posición positiva de **Caja Neta** de 855 M€ vs 129 M€ en marzo de 2025. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en -1,3x en marzo de 2026 vs -0,2x en marzo 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	1T26 (M€)	1T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	11.402	3.009	279,0 / 279,1
Contratación	493	346	42,8 / 43,0
Ingresos	275	207	32,5 / 32,6
EBITDA	71	43	64,8
Margen EBITDA %	25,7%	20,7%	5,0 pp
Margen Operativo	51	37	36
Margen Operativo %	18,6%	18,0%	0,6 pp
EBIT	50	37	35,6
Margen EBIT %	18,1%	17,7%	0,4 pp
Book-to-Bill	1,80	1,67	7,7
Cart./Ventas 12m	8,29	3,01	175,7

- La contratación en el 1T26 aumentó un +43% principalmente por la fuerte contribución del negocio de Simulación (Programa Especial de Modernización de sistema avanzado integrado de entrenamiento de vuelo como subcontratista de Airbus), los Programas Especiales de Modernización, el proyecto FCAS internacional, Sistemas Navales (sistemas de combate y autoprotección en submarinos) y el proyecto Eurofighter.
- Las ventas en el 1T26 crecieron un +33%, registrando fuertes aumentos tanto en España como en AMEA. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por la contribución de los Programas Especiales de Modernización (38 M€ en el 1T26), Sistemas Terrestres, el área de Vehículos Terrestres (17 M€ correspondientes al programa del vehículo blindado 8*8 de TESS) y Sistemas Navales (radares para plataformas navales en India y el proyecto de modernización de los submarinos S-80 para la Armada española). Por su parte, la contribución a las ventas del proyecto Eurofighter aumentó un +5% (68 M€ en el 1T26 vs 64 M€ en el 1T25), mientras que el proyecto FCAS internacional descendió un -24% (38 M€ en el 1T26 vs 50 M€ en el 1T25).
- Las ventas orgánicas en el 1T26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +19%.
- Por geografías, la actividad en el 1T26 se concentró en España (c. 55% de las ventas) y Europa (35% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1T26 fue del 25,7% vs 20,7% en el 1T25, mientras que el margen EBIT en el 1T26 se situó en el 18,1% vs 17,7% en el 1T25.

Espacio

Espacio	1T26 (M€)	1T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.868	198	1349,9 / 1350,1
Contratación	56	30	87,2 / 100,1
Ingresos	89	18	393,0 / 394,2
EBITDA	35	(1)	(2499,3)
Margen EBITDA %	38,8%	(8,0%)	46,8 pp
Margen Operativo	6	(2)	(418)
Margen Operativo %	7,0%	(10,8%)	17,8 pp
EBIT	6	(2)	(397,2)
Margen EBIT %	6,6%	(11,0%)	17,6 pp
Book-to-Bill	0,63	1,66	(62)
Cart./Ventas 12m	16,92	3,05	455,6

- La cartera de Espacio se sitúa en 2.868 M€ por la consolidación de las carteras de Hispasat e Hisdesat en el 1T26.
- La contratación en el 1T26 creció un +87%, principalmente impulsada por América, por el negocio de servicios gestionados en Perú de Hispasat, y por Hisdesat.
- Las ventas en el 1T26 aumentaron un +393%, 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 orgánicas en el 1T26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) descendieron un -24%, por el difícil comparable vs el 1T25.
- Por geografías, la actividad en el 1T26 se concentró en España (c. 65% de las ventas), América (20% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1T26 fue del 38,8% vs -8,0% en el 1T25, principalmente por la contribución inorgánica de Hispasat e Hisdesat.
- El margen EBIT en el 1T26 se situó en el 6,6% vs -11,0% en el 1T25.

Tráfico Aéreo

Tráfico Aéreo	1T26 (M€)	1T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.135	1.043	8,8 / 10,7
Contratación	431	293	47,2 / 54,1
Ingresos	138	118	17,2 / 18,1
EBITDA	23	19	21,4
Margen EBITDA %	16,8%	16,2%	0,6 pp
Margen Operativo	19	16	19,8
Margen Operativo %	13,7%	13,4%	0,3 pp
EBIT	19	16	20,6
Margen EBIT %	13,5%	13,2%	0,3 pp
Book-to-Bill	3,12	2,48	25,6
Cart./Ventas 12m	2,09	2,22	(5,9)

- La contratación en el 1T26 creció un +47%, con América (radares de vigilancia con la FAA en Estados Unidos), AMEA (radares en Emiratos Árabes Unidos) y España presentando crecimientos de doble dígito. Por su parte, Europa descendió a ritmo de doble dígito impactado por el difícil comparable con respecto al 1T25, donde se registró el contrato de radares en Reino Unido.

- Las ventas en el 1T26 aumentaron un +17%, con fuertes crecimientos de doble dígito en América (contrato de radios en Brasil y Canadá iTEC), así como en AMEA (radares en Emiratos Árabes Unidos y la renovación de los sistemas de gestión del tráfico aéreo en Vietnam).
- Las ventas orgánicas en el 1T26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +15%.
- Por geografías, la actividad en el 1T26 se concentró en Europa (c. 40% de las ventas), AMEA (30% de las ventas), América (c. 20% de las ventas) y España (c. 15% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1T26 fue del 16,8% vs 16,2% en el 1T25, mientras que el margen EBIT en el 1T26 se situó en el 13,5% vs 13,2% en el 1T25.

Movilidad

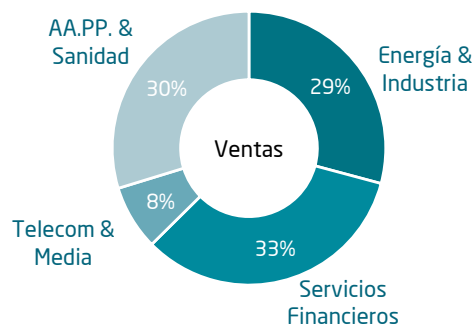
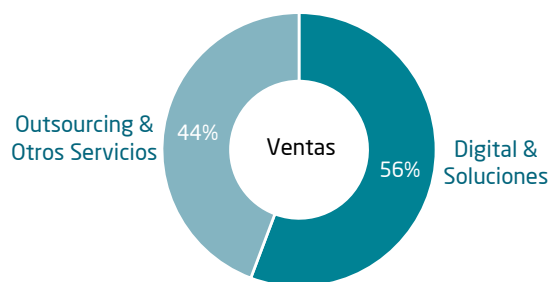
Movilidad	1T26 (M€)	1T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.714	1.027	67,0 / 70,5
Contratación	768	147	421,7 / 429,9
Ingresos	80	79	1,2 / 3,6
EBITDA	4	6	(31,7)
Margen EBITDA %	4,7%	7,0%	(2,3) pp
Margen Operativo	1	4	(70,0)
Margen Operativo %	1,4%	4,9%	(3,5) pp
EBIT	1	3	(78,4)
Margen EBIT %	0,9%	4,2%	(3,3) pp
Book-to-Bill	9,59	1,86	415,3
Cart./Ventas 12m	4,30	2,84	51,4

- La contratación en el 1T26 aumentó un +422% impulsada por el contrato de gestión de la red de transportes de Londres (Transport for London, 605 M€) y el contrato de mantenimiento de sistemas ferroviarios en Arabia Saudí (107 M€). Por regiones, destacaron los incrementos de doble dígito registrados tanto en Europa, como en AMEA y España. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 4,30x vs 2,84x (+51%) en el mismo periodo del año anterior, mientras que la ratio book-to-bill ascendió hasta 9,59x vs 1,86x en 1T25.
- Las ventas en el 1T26 aumentaron +1%, con fuertes crecimientos mostrados en América (sistemas de peaje en Estados Unidos) 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).
- Las ventas orgánicas en el 1T26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +4%.
- Por geografías, la actividad en el 1T26 se concentró en España (c. 45% de las ventas), América (30% de las ventas) y AMEA (20% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1T26 fue del 4,7% vs 7,0% en el 1T25 mientras que el margen EBIT en el 1T26 se situó en el 0,9% vs 4,2% en el 1T25.

Minsait

Minsait	1T26 (M€)	1T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	3.215	2.727	17,9 / 18,6
Contratación	1.107	1.017	8,8 / 9,6
Ingresos	752	742	1,3 / 1,9
EBITDA	61	59	3,9
Margen EBITDA %	8,1%	7,9%	0,2 pp
Margen Operativo	52	52	(0,9)
Margen Operativo %	6,9%	7,0%	(0,1) pp
EBIT	43	42	3,6
Margen EBIT %	5,8%	5,6%	0,2 pp
Book-to-Bill	1,47	1,37	7,4
Cart./Ventas 12m	1,02	0,91	12,4

- La contratación en el 1T26 aumentó un +9%, principalmente impulsada por los crecimientos del +58% registrados por AAPP & Sanidad, así como por Servicios Financieros (+5%). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,02x vs 0,91x (+12%) en el mismo periodo del año anterior.
- Las ventas en el 1T26 crecieron un +1%, destacando el buen comportamiento registrado en AAPP & Sanidad (+9%). Por su parte, Servicios Financieros se mantuvo estable (0%), frente a los descensos de Energía & Industria (-1%) y Telecom & Media (-10%).
- Las ventas orgánicas en el 1T26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +2%.
- Por geografías, la actividad en el 1T26 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- El margen Operativo en el 1T26 fue del 6,9%, cifra muy similar al 7,0% registrado en el 1T25, gracias al apalancamiento operativo por el crecimiento constante de las ventas, la mejora del mix de ingresos hacia Digital y Soluciones, y el continuo foco en la eficiencia en costes.
- El margen EBIT en el 1T26 mejoró hasta el 5,8% vs 5,6% en el 1T25.



Ingresos de Minsait por horizontales

Ingresos Minsait	1T26 (M€)	1T25 (M€)	Variación (%) Reportado
Digital & Soluciones	422	394	7,0
Outsourcing & Otros Servicios	335	354	(5,3)
Eliminaciones	(5)	(6)	N/A
Total	752	742	1,3

Por negocios horizontales, las ventas de Digital & Soluciones (56% de las ventas de Minsait) crecieron un +7% y las de Outsourcing & Otros Servicios (44% de las ventas de Minsait) descendieron un -5%. En el negocio de Digital los mayores crecimientos se han producido en Inteligencia Artificial, Ciberseguridad y migración a Cloud.

Minsait por divisiones

Contratación Minsait	1T26 (M€)	1T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	291	369	(21,0) / (19,8)
Servicios Financieros	322	307	4,7 / 5,3
AA.PP. & Sanidad	420	266	58,1 / 58,1
Telecom & Media	74	75	(1,9) / (0,4)
Total	1.107	1.017	8,8 / 9,6

Ingresos Minsait	1T26 (M€)	1T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	219	222	(1,5) / (0,2)
Servicios Financieros	251	251	0,0 / 0,2
AA.PP. & Sanidad	224	204	9,5 / 9,6
Telecom & Media	58	64	(10,0) / (9,3)
Total	752	742	1,3 / 1,9

Energía & Industria

- La contratación en el 1T26 descendió un -21%, lastrada por las caídas registradas en todas las geografías como consecuencia del difícil comparable en el segmento de Energía en Brasil y Arabia Saudí, así como por la fuerte contribución mostrada por Colombia y España en el segmento de Industria durante el 1T25.
- Las ventas en el 1T26 cayeron un -1%, principalmente por los descensos mostrados en España y AMEA (Arabia Saudí), que no fueron compensados por los crecimientos mostrados tanto en América (Colombia y Brasil) como en Europa (Italia y Portugal).
- Energía representó el 55% de las ventas del vertical en el 1T26 frente al 45% de Industria.
- Por geografías, la actividad en el 1T26 se concentró en España (c. 50% de las ventas), América (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).

Servicios Financieros

- La contratación en el 1T26 aumentó un +5%, impulsada por el crecimiento de doble dígito registrado en América (medios de pago en Chile y Brasil), que lograron compensar los descensos mostrados en el resto de geografías.
- Las ventas en el 1T26 se mantuvieron estables (0%), aumentando un +4% en España en el segmento bancario, en contraposición a las caídas reportadas en América (México y Perú) y AMEA (Filipinas).

- El sector bancario (c. 90% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T26 respecto al sector seguros (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la actividad en el 1T26 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).

AA.PP. & Sanidad

- La contratación en el 1T26 aumentó un +58%, impulsada por los crecimientos de doble dígito registrados en todas las geografías excepto en Europa, de entre las que destacaron AMEA (negocio de Elecciones en Angola), España (negocio de Administraciones Públicas) y América (negocio de Elecciones en Colombia y Administraciones Públicas en Brasil).
- Las ventas en el 1T26 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +9%, presentando crecimientos de doble dígito tanto en América (+27%), como en España (+10%) y Europa (+10%). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían aumentado un +7% (el negocio de elecciones aportó 15 M€ en el 1T26 vs 9 M€ en el 1T25).
- El segmento de Administraciones Públicas (80% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical en el 1T26 respecto a los segmentos de Sanidad (c. 10% de las ventas) y Elecciones (c. 5% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se concentró en España (70% de las ventas), América (c.15% de las ventas) y Europa (c.10% de las ventas).

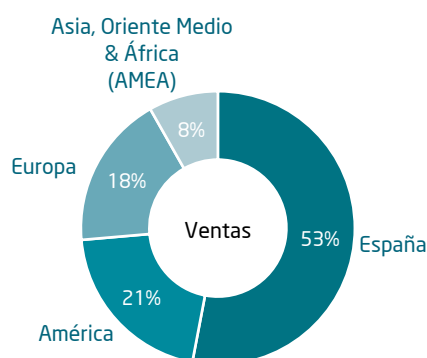
Telecom & Media

- La contratación en el 1T26 disminuyó un -2%, afectada por el descenso de doble dígito mostrado en América (México, Perú y Chile), que no logró compensarse con los crecimientos registrados en el resto de geografías.
- Las ventas en el 1T26 descendieron un -10%, lastradas por las caídas reportadas en todas las geografías, destacando España y AMEA (Filipinas).
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T26 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. 35% de las ventas).

Ingresos por geografías

Ingresos por Geografías	1T26 (M€)	1T25 (M€)	Variación (%)	
			Rep.	M. Local
España	707	591	19,6	19,6
América	275	239	15,4	17,1
Europa	242	247	(1,8)	(1,7)
Asia, Oriente Medio & África	110	88	24,3	27,9
Total	1.334	1.164	14,6	15,2

Los ingresos por geografías presentaron crecimientos en AMEA (+24%; 8% de las ventas totales), España (+20%; 53% de las ventas totales) y América (+15%; 21% de las ventas totales), en contraposición a los descensos registrados en Europa (-2%; 18% de las ventas totales).



Recursos humanos

La plantilla final a cierre de marzo de 2026 estaba formada por 62.689 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +3% vs marzo de 2025 (2.091 empleados más, incluyendo 649 de Hispasat e Hisdesat), concentrándose ese aumento principalmente en España (3.206 empleados más). En América la plantilla descendió un -6% (-1.146 empleados menos) como consecuencia del lanzamiento 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.

Por su parte, la plantilla media en el 1T26 aumentó igualmente un +3% vs el 1T25.

Plantilla final	1T26	%	1T25	%	Variación (%)
España	38.170	61%	34.964	58%	9%
América	18.572	30%	19.718	33%	(6%)
Europa	3.851	6%	3.799	6%	1%
Asia, Oriente Medio & África	2.096	3%	2.117	3%	(1%)
Total	62.689	100%	60.598	100%	3%

Plantilla media	1T26	%	1T25	%	Variación (%)
España	37.812	61%	34.797	57%	9%
América	18.669	30%	19.950	33%	(6%)
Europa	3.831	6%	3.805	6%	1%
Asia, Oriente Medio & África	2.136	3%	2.113	3%	1%
Total	62.448	100%	60.665	100%	3%

Plantilla final por divisiones	1T26	%	1T25	%	Variación (%)
Minsait	46.273	74%	47.518	78%	(3%)
Defensa	7.296	12%	5.418	9%	35%
Espacio	1.598	3%	909	2%	76%
Tráfico Aéreo	2.864	5%	2.644	4%	8%
Mobility	3.036	5%	2.709	4%	12%
Funciones Corporativas	1.622	3%	1.399	2%	16%
Total	62.689	100%	60.598	100%	3%

Otros acontecimientos del trimestre

- El 2 de enero Indra Group informó de que Hisdesat Servicios Estratégicos, S.A. (“Hisdesat”), compañía en la que Indra Group tiene una participación mayoritaria, puso en marcha un plan de contingencia para garantizar la continuidad de los servicios comprometidos con el Ministerio de Defensa y el resto de sus clientes, tras el impacto fortuito de una partícula espacial en el satélite SpainSat NG II, de su propiedad, durante la fase de la transferencia orbital.

Hisdesat confirmó que sus capacidades operativas no se habían visto afectadas y que mantenía su compromiso con los objetivos estratégicos del programa SpainSat NG II y su capacidad para la prestación de los servicios comprometidos. Tras comprobarse que los daños sufridos en el satélite impiden que éste pueda realizar la misión prevista, el 16 de enero de 2026, Hisdesat, conjuntamente con el Ministerio de Defensa, inició el proceso de solicitud de oferta para el satélite SpainSat NG III, que reemplazará al SpainSat NG II.

- El 15 de enero Indra Group fue reconocida con el certificado Top Employer por octavo año consecutivo, consolidándose como una de las mejores empresas para trabajar en España y reafirmando su compromiso con la excelencia en la gestión del talento y el desarrollo profesional.
- El 29 de enero, el Consejo de Administración de Indra Group, previo informe favorable de la CNRGC, acordó nombrar a D. Miguel Ángel Panduro director general de Indra Espacio y miembro del Comité de Dirección.
- El 10 de febrero se anunció la incorporación de Indra Group por primera vez al índice mundial MSCI por su desempeño en el mercado bursátil.
- El 25 de febrero el Consejo de Administración de Indra Group acordó proponer a la próxima Junta General de Accionistas la distribución de un dividendo en efectivo de 0,30€ brutos por acción, con cargo a los beneficios del ejercicio 2025, a abonar el día 9 de julio de 2026.
- El 25 de febrero el Consejo de Administración de Indra Group acordó proceder al cierre formal del proceso de análisis de distintas alternativas de desinversión en Minsait Payments (actualmente denominada Nuek Payments, S.L.).
- Entre el 3 y el 9 de marzo 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 235.000 acciones representativas del 0,13% de su capital social. El contrato de liquidez suscrito con Banco Sabadell, S.A. se suspendió durante el periodo de vigencia del Programa.
- El 18 de marzo SEPI publicó un comunicado en la CNMV en virtud del cual informaba de la carta remitida a Indra Group en la que trasladaba su preocupación por la influencia que el conflicto de interés estaba teniendo en el análisis de la potencial operación de Indra Group con Escribano Mechanical & Engineering S.L., a pesar de las medidas de mitigación puestas en marcha, y solicitaba que quedase resuelto de cara a poder continuar con el análisis de la referida operación.
- El 19 de marzo el Consejo de Administración, en su sesión extraordinaria celebrada en esa misma fecha, tomó razón del escrito remitido por Escribano Mechanical and Engineering, S.L.U. en el que se comunicaba lo siguiente: *“A la vista de la Información Relevante publicada por la SEPI el pasado 18 de marzo de 2026, desde EME consideramos que no se dan actualmente las circunstancias que permitan una potencial operación entre Indra Group y Escribano Mechanical and Engineering SLU, por lo que EME se retira de la operación”*.

Como consecuencia de lo anterior, el proceso de análisis de la referida potencial operación se dio por concluido.

- El 24 de marzo Indra Group y Hanwha Group firmaron un acuerdo vinculante para el desarrollo de sistemas innovadores de artillería autopropulsada. Indra Group realizará una inversión de 130 millones en nuevas capacidades industriales y tomará como punto de partida para este proyecto una de las plataformas terrestres más avanzadas del mercado, el obús autopropulsado K9, ya seleccionado por países europeos de la OTAN.
- El 26 de marzo Rheinmetall e Indra Group firmaron un memorando de entendimiento para reforzar su alianza estratégica para la producción de sistemas de vehículos militares para las Fuerzas Armadas europeas y latinoamericanas.

Acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

- El 1 de abril el Consejo de Administración de Indra Group tomó razón de la dimisión presentada formalmente ese mismo día por D. Ángel Escribano Ruiz como consejero y Presidente Ejecutivo de la Sociedad y Presidente de la Comisión Delegada Ejecutiva y de la Comisión de Estrategia de Indra Group. La Consejera Independiente Coordinadora, Dña. Virginia Arce Peralta, en coordinación con la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, pusieron en marcha el proceso de sucesión en el cargo de Presidente del Consejo de Administración.
- El 2 de abril el Consejo de Administración de Indra Group adoptó los siguientes acuerdos:
 - 1.- Nombrar, por el procedimiento de cooptación, como consejero a D. Ángel Simón Grimaldos, con la calificación de “otro externo”.
 - 2.- Designar a D. Ángel Simón Grimaldos Presidente no ejecutivo del Consejo de Administración.

D. José Vicente de los Mozos continúa como Consejero Delegado y primer ejecutivo de la Sociedad
- El 17 de abril Indra Land Vehicles e IDV, compañía del grupo Leonardo, alcanzaron un acuerdo estratégico para el nuevo Vehículo Anfíbio de Combate de Infantería de Marina (VACIM), solicitado por el Ministerio de Defensa de España en el marco de un Programa Especial de Modernización (PEM).

Cuenta de resultados consolidada

	1T26 M€	1T25 M€	Variación	
			M€	%
Ingresos ordinarios	1.334,1	1.164,4	169,7	14,6
Otros ingresos	60,6	34,8	25,8	74,0
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(425,8)	(362,5)	(63,3)	17,5
Gastos de personal	(773,7)	(712,3)	(61,4)	8,6
Otros resultados	(1,6)	0,6	(2,2)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	193,5	125,1	68,4	54,7
Amortizaciones	(75,2)	(29,7)	(45,5)	152,7
Resultado de Explotación (EBIT)	118,4	95,3	23,1	24,2
Margen EBIT	8,9%	8,2%	0,7 pp	NA
Resultado Financiero	(7,1)	(10,0)	2,9	(28,7)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,1)	(0,4)	0,3	NA
Resultado antes de impuestos	111,1	84,9	26,2	30,9
Impuesto de sociedades	(31,6)	(25,0)	(6,6)	26,5
Resultado del ejercicio	79,5	59,9	19,6	32,7
Resultado atribuible a socios externos	(3,4)	(0,6)	(2,8)	NA
Resultado neto	76,1	59,2	16,9	28,4

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T26	1T25	Variación (%)
BPA básico (€)	0,43	0,34	28,6
BPA diluido (€)	0,43	0,34	28,6

	1T26	1T25
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	990.787	803.006
Total Acciones ponderadas consideradas	175.663.615	175.851.396
Total Acciones diluidas consideradas	175.663.615	175.851.396
Autocartera al cierre del periodo	1.394.510	927.530

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 +15% en el 1T26.
- Otros Ingresos se situaron en 61 M€ en el 1T26 vs 35 M€ en el 1T25, principalmente por el mayor nivel de subvenciones y trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +17% en el 1T26 vs el 1T25, principalmente por mayores compras de materiales, mayor subcontratación y mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.).
- Los Gastos de Personal aumentaron un +9% en el 1T26 vs el 1T25, incremento que se explica principalmente por la inflación salarial y el aumento del +3% de la plantilla media del Grupo.
- El EBITDA reportado en el 1T26 se situó en 194 M€ vs 125 M€ en el 1T25, lo que supuso un crecimiento del +55%.
- Las Amortizaciones se situaron en 75 M€ en el 1T26, nivel superior a los 30 M€ en el 1T25.
- El EBIT reportado se situó en 118 M€ en el 1T26 vs 95 M€ en el 1T25, aumentando un +24%.
- El Resultado Financiero en el 1T26 se situó en -7 M€ vs -10 M€ en el 1T25. A pesar del incremento en la financiación, el coste medio bruto de la deuda se sitúa en el 2,9% en el 1T26 vs 3,4% en el 1T25.
- El gasto por impuesto fue de 32 M€ en el 1T26 vs 25 M€ en el 1T25, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo, a pesar de que la tasa impositiva se situó en el 28% en el 1T26 vs 29% en el 1T25, por la mayor ponderación en el periodo, del resultado y del gasto por impuesto español, con una tasa inferior.
- El Resultado Neto en el 1T26 ascendió a 76 M€ vs 59 M€ en 1T25, lo que supuso un crecimiento del +28%.

Balance consolidado

Con fecha 2 de diciembre de 2025 Indra Group ha firmado un acuerdo de 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.

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 como "Activos y Pasivos mantenidos para la venta".

	1T26 M€	2025 M€	Variación M€
Inmovilizado material	1.188,8	1.145,9	42,9
Inversiones inmobiliarias	9,8	9,3	0,5
Activos por derechos de uso	165,9	162,0	3,9
Fondo de Comercio	1.448,4	1.443,6	4,8
Otros activos intangibles	454,5	459,5	(5,0)
Participadas y otros inmovilizados financieros	1.671,1	1.391,1	280,0
Activos por impuestos diferidos	41,9	43,3	(1,4)
Activos no corrientes	4.980,4	4.654,7	325,7
Activos mantenidos para la venta	129,7	120,5	9,2
Activo circulante operativo	3.244,9	2.966,4	278,5
Otros activos corrientes	695,8	417,0	278,8
Efectivo y equivalentes	2.330,3	976,2	1.354,1
Activos corrientes	6.400,6	4.480,0	1.920,6
TOTAL ACTIVO	11.381,1	9.134,8	2.246,3
Capital y Reservas	1.925,7	1.799,3	126,4
Acciones propias	(85,7)	(65,2)	(20,5)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	1.839,9	1.734,2	105,7
Socios externos	262,0	258,6	3,4
PATRIMONIO NETO	2.102,0	1.992,8	109,2
Provisiones para riesgos y gastos	99,4	98,4	1,0
Deuda financiera a largo plazo	1.329,2	1.197,2	132,0
Otros pasivos financieros no corrientes	4.006,0	2.027,7	1.978,3
Subvenciones	149,4	134,7	14,7
Otros pasivos no corrientes	0,8	1,0	(0,2)
Pasivos por impuestos diferidos	55,0	58,6	(3,6)
Pasivos no corrientes	5.639,8	3.517,7	2.122,1
Pasivos mantenidos para la venta	63,4	50,2	13,2
Deuda financiera a corto plazo	166,0	385,9	(219,9)
Otros pasivos financieros corrientes	512,1	296,0	216,1
Pasivo Circulante Operativo	2.281,9	2.259,8	22,1
Otros pasivos corrientes	615,9	632,3	(16,4)
Pasivos corrientes	3.639,3	3.624,3	15,0
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	11.381,1	9.134,8	2.246,3
Deuda financiera a corto plazo	166,0	385,9	(219,9)
Deuda financiera a largo plazo	1.329,2	1.197,2	132,0
Deuda financiera bruta	1.495,2	1.583,1	(87,9)
Efectivo y equivalentes	(2.330,3)	(976,2)	(1.354,1)
Deuda neta antes del traspaso a mantenido para la venta	(835,1)	606,9	(1.442,0)
Traspaso efectivo a mantenido para la venta	(19,5)	(23,7)	4,3
Deuda neta Total grupo	(854,6)	583,2	(1.437,8)

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1T26	1T25	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	111,1	84,9	26,2
Ajustes:			
- Amortizaciones	75,2	29,7	45,5
- Subvenciones, provisiones y otros	(35,8)	(27,4)	(8,4)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,1	0,4	(0,3)
- Resultados financieros	7,1	10,0	(2,9)
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	157,7	97,7	60,0
Variación en deudores comerciales y otros	(240,8)	(36,6)	(204,2)
Variación en existencias	(191,2)	(134,6)	(56,6)
Variación en acreedores comerciales y otros	1.795,7	182,4	1.613,3
Variación de Capital Circulante	1.363,8	11,2	1.352,6
Inversión Material, neto	(43,5)	(5,0)	(38,5)
Inversión Inmaterial, neto	(15,9)	0,2	(16,1)
Capex	(59,4)	(4,8)	(54,6)
Resultados financieros pagados	(7,2)	(5,3)	(1,9)
Variación de otros pasivos financieros	(10,3)	(7,0)	(3,3)
Impuestos sobre sociedades pagados	(0,4)	(14,4)	14,0
Flujo de caja libre	1.444,2	77,4	1.366,8
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(0,6)	(28,3)	27,7
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(15,5)	(4,3)	(11,2)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	1.428,1	44,8	1.383,3
Deuda neta inicial	583,2		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(1.428,1)		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(9,7)		
Deuda neta final	(854,6)		
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	(999,9)	(616,0)	(383,9)
Variación de la tasa de cambio	(9,1)	2,7	(11,8)
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	87,3	(122,8)	210,1
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(1.428,1)	(44,8)	(1.383,3)
Saldo final de efectivo y equivalentes	(2.349,7)	(780,9)	(1.568,8)
Endeudamiento financiero c/p y l/p	1.495,2	652,0	843,2
Deuda neta (+) Caja Neta (-) Final	(854,6)	(129,0)	(725,6)

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 158 M€ vs 98 M€ en el 1T25.
- La variación de capital circulante en el estado de flujos de caja se situó en 1.364 M€ en el 1T26 vs 11 M€ en el 1T25, por el mejor comportamiento de la variación en el trimestre de la partida de Acreedores, 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 -1.918 M€ en marzo de 2026, equivalente a -124 días de ventas (DoS), menor nivel respecto a marzo de 2025 (-118 M€, equivalente a -9 DoS). Este mejor comportamiento se explica principalmente por los anticipos ligados a los Programas Especiales de Modernización (1.825 M€, equivalente a 118 DoS) y de TESS e Hisdesat (1.506M€, equivalente a 98 DoS) que mejoran la partida de Clientes hasta los 2.664 M€ (equivalente a 173 DoS). Por su parte, las Existencias aumentaron hasta los 1.906 M€ (equivalente a 124 DoS) principalmente como consecuencia de la integración de TESS, mientras que la partida de Acreedores mejoró hasta los 1.160 M€ (equivalente a 75 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	1T26	1T25	Variación
Existencias	1.457	793	664
Clientes	1.787	1.037	750
Activo Circulante operativo	3.245	1.831	1.414
Existencias L/P	449	133	316
Otros Activos L/P	337	0	337
Clientes L/P	102	42	60
Total Activo operativo	4.133	2.006	2.127
Anticipos de Clientes	1.122	744	378
Acreedores	1.160	952	208
Pasivo Circulante operativo	2.282	1.696	586
Anticipos de Clientes L/P	438	428	10
Anticipo de Clientes L/P (PEM)	1.825	0	2.052
Anticipos de Clientes L/P (TESS+Hisdesat)	1.506	0	1.506
Total Pasivo operativo	6.051	2.124	3.927
Total Capital Circulante C/P y L/P	(1.918)	(118)	(1.800)

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	1T26	1T25	Variación
Existencias	124	69	54
Clientes	(173)	(7)	(166)
Acreedores	(75)	(71)	(4)
Total	(124)	(9)	(116)

- 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 72 M€ en el 1T26 vs 19 M€ en el 1T25, diferencia explicada por un mayor pago por la inversión tanto material (43 M€ en el 1T26 vs 5 M€ en el 1T25) como inmaterial (28 M€ en el 1T26 vs 14 M€ en el 1T25). El cobro por subvenciones fue de 12 M€ en el 1T26 vs 14 M€ en el 1T25, dando lugar a una inversión de Capex neto (después del cobro de subvenciones) de 59 M€ en el 1T26 vs 5 M€ en el 1T25.
- El pago por Resultado Financiero fue de 7 M€ en 1T26 vs 5 M€ en 1T25 debido principalmente a un mayor volumen de financiación. Este aumento ha sido compensado parcialmente por los ingresos obtenidos gracias a la remuneración de la caja.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 0 M€ en el 1T26 vs 14 M€ en el 1T25, debido, principalmente, al cobro recibido en España en el 1T26, de aproximadamente 13 M€, correspondiente a la devolución derivada del Impuesto sobre Sociedades del Grupo fiscal español del ejercicio 2024. La diferencia respecto al 1T25 surge porque la devolución del impuesto sobre sociedades del grupo fiscal español derivada del ejercicio 2023, se produjo en el 4T24.

- El Flujo de Caja Libre en el 1T26 se situó en 1.444 M€ vs 77 M€ en el 1T25. Excluyendo el impacto neto del capital circulante de estos programas y considerando un factoring histórico constante de 187M€, el FCF de la compañía hubiera sido de -40M€ en el 1T26.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas, fue de 1 M€ en el 1T26 vs 28 M€ en el 1T25.
- Variación de acciones propias supuso una salida de caja de 16 M€ en el 1T26 vs 4 M€ en el 1T25.
- Con respecto a la Deuda Neta, el grupo ha terminado en marzo de 2026 con una posición positiva de Caja Neta de 855 M€ vs 129 M€ en marzo de 2025. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en -1,3x en marzo de 2026 vs -0,2x en marzo 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).

ATM: Air Traffic Management (Gestión de Tráfico Aéreo).

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

CNRGC: Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo.

CP: Corto Plazo.

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

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

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

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

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

LP: Largo Plazo.

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

PEM: Programas Especiales de Modernización.

T&D: Transporte y Defensa.

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

Indra (www.indragroup.com) es una de las principales compañías globales de defensa, aerospace y tecnología, así como líder en transformación digital y tecnologías de la información en España y Latinoamérica a través de su filial Minsait. Su modelo de negocio está basado en una oferta integral de productos propios de alto valor y con un elevado componente de innovación, que la convierten en el socio tecnológico para la digitalización y para las operaciones clave de sus clientes en todo el mundo. 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 tuvo unos ingresos de 5.457 millones de euros, más de 62.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.

Disclaimer

El presente informe puede contener manifestaciones de futuro, expectativas, estimaciones o previsiones sobre la Compañía a la fecha de realización de este. Estas estimaciones o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores que podrían determinar que los resultados finales difieran de los contenidos en las referidas manifestaciones. Lo anterior deberá tenerse en cuenta por todas aquellas personas o entidades a las que el presente informe se dirige y que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a los valores emitidos por la Sociedad, en particular, por los analistas e inversores que lo consulten.