

Resultados del segundo trimestre de 2026

INDRA GROUP ACELERA Y MEJORA LA RENTABILIDAD EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2026, CON CRECIMIENTOS DE DOBLE DÍGITO EN CONTRATACIÓN, INGRESOS Y EBIT

Los ingresos aumentaron un 30% y llegaron a los 3.179 millones de euros en el primer semestre del año

La compañía reitera todos sus objetivos financieros para 2026

Madrid, 23 de julio de 2026. –

- La **cartera alcanza** los 20.533 M€ en el primer semestre del año frente a los 9.474 M€ registrados en el mismo periodo del año anterior, con todas las divisiones contribuyendo al crecimiento.
- La **contratación del semestre crece** un 58% y se sitúa en 5.010 M€, acelerando su crecimiento en el segundo trimestre de 2026 (un 62%).
- Los **ingresos aumentan** un 30% en los seis primeros meses frente al primer semestre de 2025, con incrementos interanuales en todas las divisiones, entre las que destaca Defensa (103%) y ATM (16%).
- El **EBITDA y el EBIT** registran aumentos interanuales del 72% y del 51% respectivamente, lo que mejora la rentabilidad de Indra Group en 1,3 puntos porcentuales, equivalente a un margen EBIT del 9,9% en el primer semestre frente a un 8,6% en los mismos meses de 2025.
- El **resultado neto asciende** a 219 M€, un 2% superior a los primeros seis meses de 2025, y la generación de caja (FCF) se sitúa en 1.487 M€ respecto a los 65 M€ del mismo periodo en 2025.
- En el segundo trimestre **se ha completado la venta** del negocio de BPO y se ha anunciado un acuerdo para la venta de la división de consultoría de negocio (Minsait Business Consulting) de Minsait.
- 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.

Josep Maria Recasens, consejero delegado de Indra Group, declara: “Los resultados del segundo trimestre del año demuestran claramente las capacidades industriales, de ejecución y de entrega en tiempo y forma de los contratos que forman parte de la cartera Indra Group, lo que nos permite confirmar de nuevo nuestros objetivos para el conjunto del ejercicio 2026, y al mismo tiempo constituyen un inmejorable punto de partida para nuestro nuevo Plan Estratégico, en el que ya hemos comenzado a trabajar intensamente. Nuestra primera prioridad de gestión no puede ser otra que la excelencia en la ejecución, elevando nuestra velocidad de entrega, nuestra calidad, nuestra fiabilidad y nuestra competitividad. Pero esa excelencia solo alcanzará todo su potencial si la ponemos al servicio de una vocación y una responsabilidad inequívocas: vertebrar e impulsar el ecosistema español de Defensa, fortaleciendo sus capacidades y generando la escala necesaria para competir en un entorno cada vez más exigente.

Para lograrlo, debemos tejer alianzas sólidas y relaciones de cooperación, tanto a nivel nacional como internacional, que multipliquen nuestras capacidades, impulsen la innovación y nos permitan afrontar con éxito los grandes programas del futuro. Solo desde la colaboración, la confianza y una ambición compartida podremos consolidarnos como una compañía internacional de referencia y contribuir al fortalecimiento de la soberanía tecnológica e industrial de España y de Europa. Vamos a seguir mejorando y haciendo crecer nuestras capacidades industriales y tecnológicas para aprovechar las oportunidades de crecimiento únicas que nos ofrecen los sectores de Defensa y Aeroespacial y de Tecnología.”

Principales Magnitudes	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.	2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.
Cartera de pedidos	20.533	9.474	116,7 / 116,9	20.533	9.474	116,7 / 116,9
Contratación neta	5.010	3.162	58,4 / 59,0	2.154	1.330	62,0 / 59,9
Ingresos	3.179	2.450	29,7 / 29,5	1.844	1.285	43,5 / 42,4
EBITDA	456	265	72,0	263	140	87,3
Margen EBITDA %	14,4%	10,8%	3,6 pp	14,3%	10,9%	3,4 pp
Margen Operativo	340	243	40,2	211	136	55,9
Margen Operativo %	10,7%	9,9%	0,8 pp	11,5%	10,6%	0,9 pp
EBIT	316	209	51,0	198	114	73,4
Margen EBIT %	9,9%	8,6%	1,3 pp	10,7%	8,9%	1,8 pp
Resultado Neto	219	215	2,1	143	155	(7,9)
BPA básico (€)	1,25	1,22	2,2	N/A	N/A	N/A
Flujo de Caja Libre	1.487	65	2.178,1	43	(12)	(451,1)
Deuda neta	(1.033)	4	(1.036) M€	(1.033)	4	-1036 M€

Las adquisiciones han aportado 377 M€ en las ventas del primer semestre de 2026 versus (vs.) 6M€ en el mismo periodo de 2025. En Defensa han contribuido inorgánicamente las adquisiciones de TESS Defence y AERTEC; en Espacio Hispasat e Hisdesat; y en ATM Micronav y Global ATS. En cuanto a desinversiones, la división de BPO de Minsait contribuyó con 62 M€ a las ventas de la primera mitad del año frente a 95 M€ en los mismos meses del año anterior.

Aspectos más relevantes del periodo

La cartera en el primer semestre de 2026 alcanzó los 20.533 M€, aumentando un 117% respecto a los seis primeros meses de 2025, impulsada principalmente por Defensa (aumentó en 7.207 M€), por la contribución inorgánica de Espacio (consolidación de la cartera de Hispasat e Hisdesat de 2.722 M€) y por el contrato de Transport for London en Movilidad (605M€). Todas las demás divisiones también aportaron crecimiento. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 3,32x versus 1,90x del mismo periodo en el año anterior.

Los **ingresos, hasta junio de 2026**, aumentaron un 30%, con todas las divisiones presentando incrementos: Espacio creció un 398%; Defensa un 103%; ATM un 16%; Minsait el 3% y Movilidad un 2%. Por su parte, los ingresos en el segundo trimestre del año aceleraron su crecimiento interanual hasta un 43%, igualmente impulsados por todas las divisiones: Defensa creció un 156%, Espacio un 403%, ATM un 15%, Movilidad el 2% y Minsait un 4%.

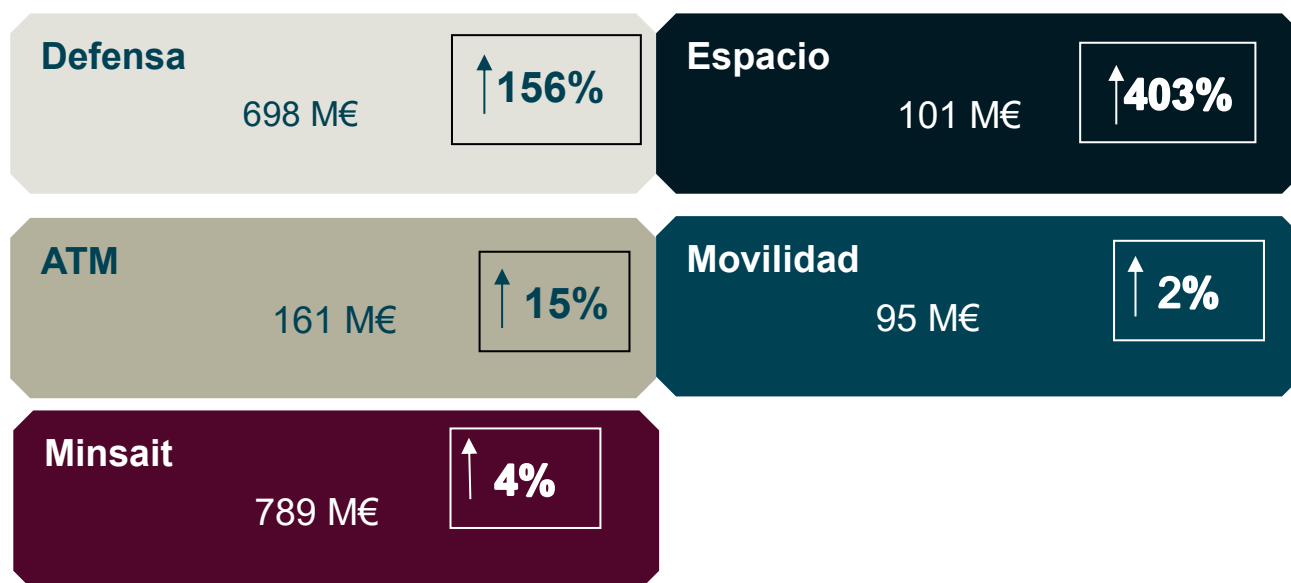
- **Defensa (+156%).** Los ingresos crecieron con fuerza impulsados por la contribución del negocio de Vehículos Terrestres, los Programas Especiales de Modernización y la evolución positiva del programa Eurofighter, a lo que se sumó el avance de los proyectos de radares en Alemania y Ucrania. Por su parte, el programa FCAS registró una menor contribución respecto al mismo periodo de 2025.
- **Espacio (+403%).** Los ingresos aumentaron por la contribución inorgánica de Hispasat e Hisdesat, con un peso destacado de los negocios de España y América (negocios de servicios gestionados en México, Brasil y Perú). En Europa, el avance también fue relevante por la aportación inorgánica en Alemania (Axess) y al programa Galileo.
- **ATM (+15%).** Los ingresos avanzaron con crecimientos de doble dígito especialmente en AMEA, impulsados por proyectos de radares en Azerbaiyán y Emiratos Árabes Unidos y por la renovación de los sistemas de gestión del tráfico aéreo en Vietnam. En América, el crecimiento estuvo apoyado en contratos de radares y radios en Estados Unidos, Canadá y Brasil.
- **Movilidad (+2%).** Los ingresos registraron un crecimiento moderado, impulsado por la buena evolución de los sistemas de peaje y control del tráfico en América, así como por los negocios de ticketing y Sistemas Inteligentes de Transporte en España. Este avance se vio parcialmente limitado por descensos en Europa, principalmente en ticketing en Irlanda, y en AMEA, por la menor actividad en la red ferroviaria de Arabia Saudí.
- **Minsait (+4%).** Los ingresos crecieron impulsados por el sólido comportamiento del negocio de Administraciones Públicas y Sanidad, que registró un avance de doble dígito. Este crecimiento

compensó la evolución más moderada de Servicios Financieros y los descensos registrados en Energía e Industria y, especialmente, en Telecomunicaciones y Medios. Además, el crecimiento orgánico mantuvo una evolución positiva durante el periodo.

El **tipo de cambio** aportó 6 M€ a los ingresos en el primer semestre de 2026 (+0,3pp), principalmente por la revalorización de las divisas de Colombia, México y Brasil frente al euro.

Los **ingresos orgánicos** en la primera parte del año (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y desinversiones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un 16%, con crecimientos notables en Defensa (del 59%) y ATM (15%), así como en Minsait del 5% y Movilidad con un aumento del 2%. Por su parte, los ingresos orgánicos de Espacio descendieron un 14% en el semestre.

Ingresos y variación porcentual 2T25/2T26 por unidades de negocio



La **contratación neta** en los primeros seis meses de 2026 aumentó un 58%, con un fuerte crecimiento en todos los negocios, destacando Movilidad (que creció un 317%), principalmente impulsada por el contrato de gestión de la red de transportes de Londres en Reino Unido (605 M€ del proyecto Transport for London); el contrato de sistemas ferroviarios en Arabia Saudí (126 M€ del proyecto AVE La Meca-Medina) y el contrato de ticketing de Washington en Estados Unidos (Transport for Washington, 33M€). Por su parte, la contratación en Defensa aumentó un 120%, principalmente por la fuerte contribución del proyecto Eurofighter, los Programas Especiales de Modernización (PEMs) de 171 M€ y el negocio de Simulación (PEM del sistema avanzado integrado de entrenamiento de vuelo como subcontratista de Airbus).

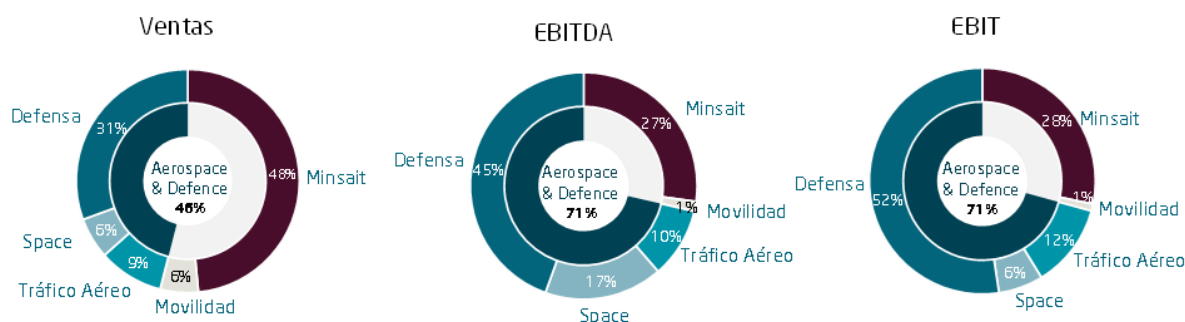
Por su parte la contratación en Espacio ascendió un 98% gracias a América, por el negocio de servicios en Perú de Hispasat y por Hisdesat en España; mientras que en ATM aumentó un 57% siendo destacable el contrato de radares de vigilancia con la FAA en Estados Unidos, así como los contratos de fabricación de radares para el aeropuerto de Emiratos Árabes Unidos, de radios en Egipto y diversos contratos en España. Por último, la contratación en Minsait aumentó un 2% gracias a los crecimientos del 13% en Servicios Financieros y del 11% en AAPP y Sanidad.

Con todo ello, la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 1,58x frente a 1,29x en el primer semestre de 2025.

El **margen EBITDA** al cierre del primer semestre se colocó en el 14,4% frente al 10,8% de los seis primeros meses de 2025, con un crecimiento del EBITDA en términos absolutos del 72%. 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. Excluyendo el impacto de TESS, el margen EBITDA en este periodo se habría situado en el 15,3%. En el segundo trimestre del año, el margen EBITDA se situó en el 14,3% (15,8% excluyendo dicho impacto) versus 10,9% en el mismo trimestre de 2025, con un crecimiento del EBITDA en términos absolutos del 87%.

El **margen Operativo** hasta junio de 2026 fue del 10,7% contra el 9,9% del año anterior en el mismo plazo, y con un crecimiento en términos absolutos del 40%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) ascendieron a -24 M€ vs. -33 M€ en el primer semestre de 2025, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla de -17 M€ frente a -20M€; impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles de -9 M€ vs -8 M€, provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo de -6 M€ (igual que en el primer semestre de 2025); y por último el efecto de la venta del negocio de BPO que generó un beneficio de 7 M€.

El **margen EBIT** en los seis primeros meses del ejercicio se situó en el 9,9% (10,6% excluyendo el impacto de TESS) frente al 8,6% del mismo periodo en 2025, y presentando el EBIT un crecimiento en términos absolutos del 51%. En los que atañe al segundo trimestre, el margen se situó en el 10,7% (11,9% excluyendo dicho impacto) frente al 8,9% de los mismos meses en el año anterior, y aumentando el EBIT un 73% en términos absolutos.



El **Resultado Neto** en los primeros seis meses de 2026 se situó en 219 M€ versus 215 M€ en comparación con el mismo periodo del año anterior, lo que supuso un crecimiento del 2%, como consecuencia principalmente de la mejora operativa.

El **Flujo de Caja Libre** en estos mismos meses se colocó en 1.487 M€ contra 65 M€ en 2025, 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 15 M€ en la primera parte del ejercicio.

Con respecto a la **Deuda Neta**, el grupo ha terminado en junio de 2026 con una posición positiva de Caja Neta de 1.033 M€ frente a una Deuda Neta de 583 M€ en diciembre de 2025 y una posición positiva de Caja

Neta de 4 M€ en junio de 2025. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en -1,3x en junio de 2026 versus 1,0x en diciembre de 2025 y vs. 0,0x en junio 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€)

Otros acontecimientos del trimestre

El trimestre estuvo marcado por cambios en el gobierno corporativo de la compañía. Tras la dimisión de Ángel Escribano Ruiz como presidente ejecutivo y consejero el 1 de abril, el Consejo de Administración activó el correspondiente proceso de sucesión y, al día siguiente, nombró a Ángel Simón Grimaldos consejero y presidente no ejecutivo de Indra Group, manteniéndose José Vicente de los Mozos como consejero delegado y primer ejecutivo de la compañía. Posteriormente, el Consejo impulsó el proceso de selección para la sucesión en la dirección ejecutiva, que culminó con el nombramiento de Josep Maria Recasens Laguarda como consejero delegado, cargo que asumió con efectos el 17 de junio tras un periodo de transición ordenada. Asimismo, se produjeron cambios adicionales en la composición del Consejo y en la Secretaría del mismo.

En el ámbito industrial y estratégico, Indra Group reforzó su posicionamiento en defensa mediante un acuerdo entre Indra Land Vehicles e IDV, compañía del grupo Leonardo, para el desarrollo del futuro Vehículo Anfibio de Combate de Infantería de Marina (VACIM) solicitado por el Ministerio de Defensa en el marco de un Programa Especial de Modernización. Asimismo, alcanzó un acuerdo con el fondo europeo Waterland Private Equity para la desinversión del 100% de Minsait Business Consulting, la división de consultoría estratégica de negocio de Minsait.

El 30 de junio se celebró la Junta General Ordinaria de Accionistas, con un quórum de asistencia del 69,34% del capital social, en la que se aprobaron por amplia mayoría las propuestas sometidas a votación, entre ellas la distribución de un dividendo de 0,30 euros brutos por acción con cargo a los beneficios de 2025. Tras la celebración de la Junta, el Consejo de Administración ratificó a Josep Maria Recasens Laguarda como consejero delegado, acometió una reorganización de sus comisiones y aprobó diversas medidas dirigidas a simplificar y reforzar su modelo de gobierno corporativo.

Resultados por unidades de negocio

Defensa	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	11.746	4.539	158,8 / 158,8
Contratación	1.544	701	120,2 / 120,3
Ingresos	973	480	102,6 / 102,6
EBITDA	203	101	100,5
Margen EBITDA %	20,9%	21,1%	(0,2) pp
Margen Operativo	170	93	82,4
Margen Operativo %	17,4%	19,4%	(2,0) pp
EBIT	166	91	82,6
Margen EBIT %	17,0%	18,9%	(1,9) pp
Book-to-Bill	1,59	1,46	8,7
Cart./Ventas 12m	6,52	4,38	48,9

2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
11.746	4.539	158,8 / 158,8
1.051	356	195,4 / 195,3
698	273	155,9 / 155,9
132	58	126,8
19,0%	21,4%	(2,4) pp
119	56	113,4
17,0%	20,4%	(3,4) pp
116	54	114,6
16,6%	19,8%	(3,2) pp
1,51	1,30	15,4

Espacio	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.873	249	1053,9 / 1054,2
Contratación	110	56	97,9 / 101,7
Ingresos	190	38	398,3 / 396,2
EBITDA	77	(3)	(2701,3)
Margen EBITDA %	40,5%	(7,8%)	48,3 pp
Margen Operativo	21	(4)	(641,5)
Margen Operativo %	11,1%	(10,2%)	21,3 pp
EBIT	20	(4)	(608,5)
Margen EBIT %	10,6%	(10,4%)	21,0 pp
Book-to-Bill	0,58	1,46	(60,3)
Cart./Ventas 12m	11,48	3,71	209,1

2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
2.873	249	1053,9 / 1054,2
54	26	110,3 / 103,6
101	20	403,1 / 398,0
42	(2)	(2893,0)
42,1%	(7,6%)	49,7 pp
15	(2)	(868,7)
14,7%	(9,6%)	24,3 pp
14	(2)	(820,5)
14,2%	(9,9%)	24,1 pp
0,54	1,28	(58,2)

Tráfico Aéreo	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.379	1.004	37,3 / 39,5
Contratación	628	400	57,0 / 60,4
Ingresos	300	258	16,2 / 17,0
EBITDA	46	37	22,0
Margen EBITDA %	15,2%	14,5%	0,7 pp
Margen Operativo	39	31	24,6
Margen Operativo %	12,9%	12,1%	0,8 pp
EBIT	38	31	23,7
Margen EBIT %	12,6%	11,9%	0,7 pp
Book-to-Bill	2,10	1,55	35,1
Cart./Ventas 12m	2,44	1,93	26,3

2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
1.379	1.004	37,3 / 39,5
197	107	83,8 / 77,7
161	140	15,3 / 16,0
22	18	22,7
13,9%	13,1%	0,8 pp
20	15	29,6
12,3%	11,0%	1,3 pp
19	15	27,0
11,9%	10,8%	1,1 pp
1,22	0,76	59,4

Movilidad	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.744	992	75,8 / 77,9
Contratación	900	216	316,9 / 321,4
Ingresos	175	172	1,8 / 2,4
EBITDA	6	10	(38,2)
Margen EBITDA %	3,6%	6,0%	(2,4) pp
Margen Operativo	4	7	(39,1)
Margen Operativo %	2,6%	4,3%	(1,7) pp
EBIT	3	6	(51,2)
Margen EBIT %	1,8%	3,8%	(2,0) pp
Book-to-Bill	5,14	1,25	309,4
Cart./Ventas 12m	4,35	2,74	58,5

2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
1.744	992	75,8 / 77,9
132	69	92,2 / 88,8
95	93	2,3 / 1,3
3	5	(45,8)
2,7%	5,1%	(2,4) pp
3	3	(4,8)
3,5%	3,7%	(0,2) pp
2	3	(22,6)
2,6%	3,4%	(0,8) pp
1,39	0,74	87,8

Minsait	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.791	2.690	3,7 / 2,9
Contratación	1.827	1.789	2,1 / 1,6
Ingresos	1.541	1.502	2,6 / 2,1
EBITDA	124	119	4,1
Margen EBITDA %	8,1%	7,9%	0,2 pp
Margen Operativo	106	115	(7,7)
Margen Operativo %	6,9%	7,7%	(0,8) pp
EBIT	89	86	4,4
Margen EBIT %	5,8%	5,7%	0,1 pp
Book-to-Bill	1,19	1,19	(0,5)
Cart./Ventas 12m	0,88	0,90	(1,6)

2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
2.791	2.690	3,7 / 2,9
720	773	(6,8) / (8,9)
789	760	3,9 / 2,3
63	60	4,3
8,0%	8,0%	0,0 pp
55	63	(13,2)
6,9%	8,3%	(1,4) pp
46	44	5,1
5,8%	5,8%	0,0 pp
0,91	1,02	(10,3)

Ingresos por geografías

Ingresos por Geografías	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep. M. Local	
España	1.844	1.245	48,1	48,1
América	584	488	19,7	17,6
Europa	475	520	(8,6)	(8,6)
Asia, Oriente Medio & África	275	197	39,9	42,0
Total	3.179	2.450	29,7	29,5

2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep. M. Local	
1.137	654	73,8	73,7
309	249	23,9	18,2
233	273	(14,8)	(14,8)
166	109	52,6	53,5
1.844	1.285	43,5	42,4

Los ingresos por geografías presentaron crecimientos de doble dígito en España (aumento del 48%; 58% de las ventas totales), AMEA (se incrementó un 40%; 9% de las ventas totales) y América (un 20%; 18% de las ventas totales), en contraposición a los descensos registrados en Europa (que descendió un 9%; 15% de las ventas totales).

Ingresos por geografías 1S2026

España

1.844 M€

América

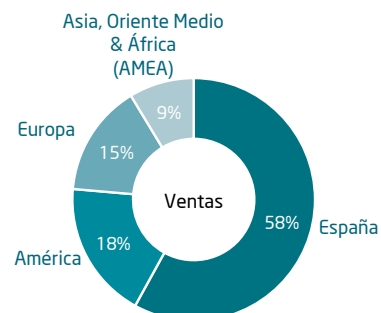
584 M€

Europa

475 M€

AMEA

275 M€



Acerca de Indra Group

Indra Group (www.indracompany.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.

Contacto de Comunicación

Cristina García Sánchez
cgasanchez@indra.es