

## Resultados primer semestre del ejercicio 2025

# INDRA GROUP ACELERA SU CRECIMIENTO DE INGRESOS Y RENTABILIDAD EN EL PRIMER SEMESTRE Y LOGRA UN BENEFICIO DE 215 MILLONES

- La cartera de pedidos en el primer semestre alcanza por primera vez la cifra de 9.474 M€, lo que supone un incremento interanual del 33% respecto al mismo periodo de 2024. La cifra incluye 1.449 M€ por la adquisición de TESS Defence
- La contratación aumenta un 18% respecto al primer semestre de 2024, apoyada en los negocios de Defensa, Tráfico Aéreo (ATM) y Movilidad que registran crecimientos superiores al 38% en el semestre
- Los ingresos mejoran un 6% en los seis primeros meses del año, con crecimientos interanuales de doble dígito en Defensa y ATM
- Los indicadores de rentabilidad operativa, EBITDA y EBIT, avanzan un 15% y 17% respectivamente en tasa interanual entre enero y junio
- Las divisiones de Defensa y ATM representan juntas más de la mitad del EBITDA de la compañía
- El beneficio neto asciende a 215 M€ en el primer semestre, lo que supone un incremento interanual del 88%. Incluye el impacto puntual de resultados financieros de TESS Defence
- El número de empleados crece en el semestre en 3.542 personas, lo que supone un aumento del 6% respecto al mismo periodo de 2024. Tres de cada cuatro nuevas contrataciones se concentran en España
- En el mes de junio se ha completado la adquisición del 26% de TESS Defence, el fabricante de vehículos blindados, y se ha anunciado la toma de una participación del 37% en la startup SPARC, fabricante de microchips
- La compañía reafirma todos los objetivos financieros para 2025

**Madrid, 23 de julio de 2025.** – Ángel Escribano, presidente ejecutivo de Indra Group, ha destacado que *“los resultados del primer semestre de 2025 son un reflejo de cómo la empresa está aprovechando las oportunidades de negocio, acelerando proyectos y creciendo en ambición. Además, son unas cuentas que nos permiten avanzar e impulsar el ecosistema industrial español en el sector de la defensa, el espacio y las tecnologías avanzadas. La solidez de nuestra estrategia permite a Indra Group posicionarse en un momento complejo y cambiante que requiere adaptarse y ganar en capacidades y soluciones propias que garanticen autonomía estratégica a nivel nacional y europeo”*.

Por su parte, José Vicente de los Mozos, consejero delegado de Indra Group, ha declarado que *“alcanzado el ecuador de nuestro Plan Estratégico, nos reafirmamos en nuestro compromiso con la superación de todos los objetivos que nos marcamos para 2026. Aceleramos el despliegue de nuestro plan industrial con el objetivo de reducir plazos y garantizar la entrega, avanzando hacia la soberanía de España y Europa. En paralelo, hemos implantado un nuevo modelo organizativo, que nos va a permitir acelerar la innovación, fortalecer nuestra presencia en los mercados clave y transversalizar nuestra capacidad tecnológica, al mismo tiempo que potenciamos el crecimiento del talento interno”*.

## Principales aspectos destacados

### Fuerte crecimiento de la contratación en defensa, movilidad y ATM

La cartera de pedidos en el primer semestre de 2025 superó por primera vez los 9.000 M€, situándose en los 9.474 M€, lo que supone un crecimiento del 33% respecto al mismo periodo de 2024. De esta cantidad, 1.449 M€ corresponden a la consolidación de TESS Defense. Excluyendo este impacto, la cartera habría aumentado

un 12% frente al dato registrado el primer semestre de 2024, impulsada por los crecimientos de doble dígito registrados en todas las divisiones.

La contratación neta en el primer semestre de 2025 aumentó un 18%, con un fuerte crecimiento en todos los negocios destacando:

- Defensa (+53%), principalmente por el proyecto Eurofighter y los contratos de radares en Alemania y Omán.
- Movilidad (+41%), gracias a los contratos de Irlanda y Colombia.
- Tráfico Aéreo, ATM (+38%), principalmente por la contribución de los radares de navegación aérea del Reino Unido y por el negocio en España.

### **Avance del 6% de los ingresos**

Los ingresos entre enero y junio crecieron un 6%, con todas las divisiones presentando avances (ATM +25%, Defensa +16% y Minsait +2%), excepto Movilidad, que se mantuvo estable. En los datos del segundo trimestre los ingresos también subieron en todas las divisiones (ATM +55%; Defensa +15% y Minsait +2%), menos en Movilidad, que permaneció estable.

El tipo de cambio restó 43 M€ a los ingresos del primer semestre (-1,9 puntos porcentuales), principalmente por la depreciación del dólar frente al euro y su impacto en las divisas en Brasil y México.

Los ingresos orgánicos en el primer semestre de 2025 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un 5%, con crecimientos en ATM (+22%); Defensa (+11%) y Minsait (+2%).

El mercado internacional representa el 49% de las ventas del semestre, con crecimientos especialmente importantes en Europa del 10%.

### **Mejora de rentabilidad operativa**

El margen EBITDA de los seis primeros meses se situó en el 10,8% frente al 10,0% del mismo periodo de 2024, con un crecimiento en términos absolutos del 15%. Esta mejora se explica principalmente por el mayor aumento de ingresos registrado en las divisiones con mayor rentabilidad operativa, Defensa y ATM, así como por la propia mejora de la rentabilidad en Defensa, Movilidad y Minsait.

En cifras trimestrales, el margen EBITDA mejoró hasta el 10,9% entre abril y junio, frente al 9,6% registrado en el mismo periodo de 2024, lo que supone un crecimiento del 24% en términos absolutos.

Las divisiones de Defensa y ATM representan más de la mitad del EBITDA de la compañía, lo que refuerza su peso creciente en la estructura de negocio, en línea con los objetivos marcados en el Plan Estratégico 'Leading the Future'.

El margen Operativo del semestre fue del 9,9% frente al 9,1% del mismo periodo de 2024, con un crecimiento en términos absolutos del 16%. Otros ingresos y gastos operativos (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en los seis primeros meses del año ascendieron a -33 M€ frente a -31 M€ en el primer semestre 2024.

El margen EBIT avanzó hasta el 8,6% frente al 7,8% del primer semestre de 2024, presentando un crecimiento en términos absolutos del 17%. Respecto al dato correspondiente al segundo trimestre, el margen mejoró hasta el 8,9% frente al 7,5% del mismo periodo del año pasado, creciendo un 28% en términos absolutos.

### **Crecimiento del beneficio por la mejora operativa y el impacto de TESS**

El Beneficio Neto entre enero y junio se situó en 215 M€ frente a los 114 M€ del mismo periodo de 2024, lo que supuso un crecimiento del 88%, como consecuencia de la mejora operativa, y por el impacto puntual en los resultados financieros derivado del aumento en la valoración de la participación en TESS Defence. Sin tener en cuenta este impacto, el beneficio neto habría crecido un 24% hasta los 138 M€ en el semestre.

La Deuda Neta se situó en 4 M€ en junio de 2025 versus una posición positiva de Caja Neta de 86 M€ en diciembre de 2024 y una Deuda Neta de 93 M€ en junio de 2024.

## La plantilla crece en 3.542 personas

La plantilla media aumentó un 6% en el primer semestre en tasa interanual. La plantilla final a cierre de junio de 2025 estaba formada por 61.162 empleados, lo que ha supuesto un incremento del 6% frente el dato de junio de 2024. En total se han incorporado 3.542 empleados en los seis primeros meses del año, concentrándose ese aumento principalmente en España (2.618 empleados más) y América (672 empleados más).

## Proyecciones para nueva división IndraMind

Para la división IndraMind, se plantea el objetivo de alcanzar 1.000 M€ de ingresos en 2030. Esta nueva división de negocio aspira a crear una plataforma de referencia de inteligencia artificial avanzada que permita consolidar las capacidades tecnológicas y el liderazgo del Grupo en IA, ciberseguridad y ciberdefensa con un enfoque dual civil-militar.

## Principales Magnitudes

| Principales Magnitudes | 1S25<br>(M€) | 1S24<br>(M€) | Variación (%)<br>Rep./Mon. | 2T25<br>(M€) | 2T24<br>(M€) | Variación (%)<br>Rep./Mon. |
|------------------------|--------------|--------------|----------------------------|--------------|--------------|----------------------------|
| Cartera de pedidos     | 9.474        | 7.148        | 32,5 / 34,0                | 9.474        | 7.148        | 32,5 / 34,0                |
| Contratación neta      | 3.162        | 2.681        | 18,0 / 20,1                | 1.330        | 1.109        | 19,9 / 23,5                |
| Ingresos               | 2.450        | 2.304        | 6,3 / 8,2                  | 1.285        | 1.186        | 8,4 / 10,9                 |
| EBITDA                 | 265          | 230          | 15,4                       | 140          | 113          | 23,8                       |
| Margen EBITDA %        | 10,8%        | 10,0%        | 0,8 pp                     | 10,9%        | 9,6%         | 1,3 pp                     |
| Margen Operativo       | 243          | 210          | 15,8                       | 136          | 105          | 28,9                       |
| Margen Operativo %     | 9,9%         | 9,1%         | 0,8 pp                     | 10,6%        | 8,9%         | 1,7 pp                     |
| EBIT                   | 209          | 179          | 17,0                       | 114          | 89           | 28,1                       |
| Margen EBIT %          | 8,6%         | 7,8%         | 0,8 pp                     | 8,9%         | 7,5%         | 1,4 pp                     |
| Resultado Neto         | 215          | 114          | 87,7                       | 155          | 53           | 192,3                      |
| BPA básico (€)         | 1,22         | 0,65         | 86,8                       | N/A          | N/A          | N/A                        |
| Flujo de Caja Libre    | 65           | 69           | (5,3)                      | (12)         | 1            | N/A                        |
| Deuda neta             | 4            | 93           | (96,0)                     | 4            | 93           | (96,0)                     |

Las adquisiciones han aportado 72 M€ en las ventas del 1S25 vs 9 M€ en el 1S24. En Minsait han contribuido inorgánicamente las adquisiciones de Totalnet y MQA, en Defensa han aportado GTA, Deimos y CLUE, y en ATM han contribuido Micronav y Global ATS.

## Resultados por unidades de negocio

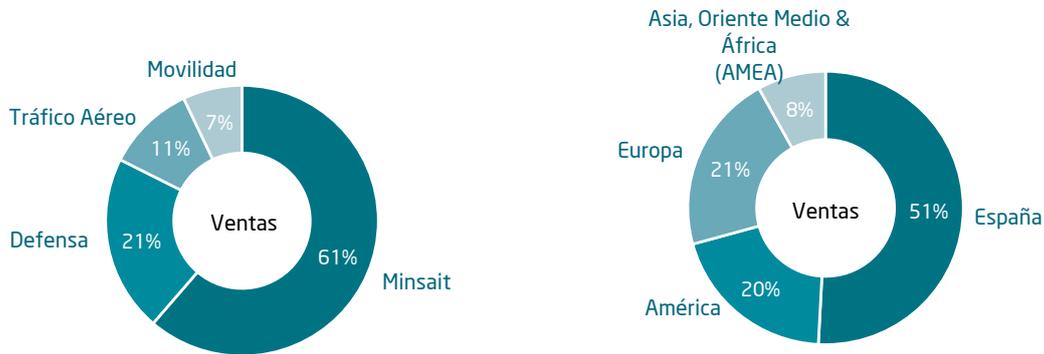
| Defensa            | 1S25<br>(M€) | 1S24<br>(M€) | Variación (%)<br>Rep./Mon. Local | 2T25<br>(M€) | 2T24<br>(M€) | Variación (%)<br>Rep./Mon. Local |
|--------------------|--------------|--------------|----------------------------------|--------------|--------------|----------------------------------|
| Cartera            | 4.788        | 3.003        | 59,4 / 59,6                      | 4.788        | 3.003        | 59,4 / 59,6                      |
| Contratación       | 757          | 493          | 53,4 / 53,5                      | 381          | 198          | 92,2 / 92,2                      |
| Ingresos           | 518          | 446          | 16,1 / 16,1                      | 293          | 255          | 14,7 / 14,7                      |
| EBITDA             | 98           | 78           | 25,4                             | 57           | 42           | 36,9                             |
| Margen EBITDA %    | 19,0%        | 17,6%        | 1,4 pp                           | 19,4%        | 16,3%        | 3,1 pp                           |
| Margen Operativo   | 89           | 72           | 23,6                             | 54           | 40           | 34,7                             |
| Margen Operativo % | 17,2%        | 16,1%        | 1,1 pp                           | 18,3%        | 15,6%        | 2,7 pp                           |
| EBIT               | 87           | 69           | 24,9                             | 52           | 38           | 36,6                             |
| Margen EBIT %      | 16,7%        | 15,5%        | 1,2 pp                           | 17,8%        | 14,9%        | 2,9 pp                           |
| Book-to-Bill       | 1,46         | 1,11         | 32,2                             | 1,30         | 0,78         | 67,6                             |
| Cart./Ventas 12m   | 4,34         | 3,26         | 33,3                             |              |              |                                  |
| Ingresos Espacio   | 38           | 31           | 21,4 / 21,4                      | 20           | 18           | 11,7 / 11,7                      |
| % s/Ventas Defensa | 8%           | 8%           |                                  | 7%           | 8%           |                                  |

| Tráfico Aéreo      | 1S25<br>(M€) | 1S24<br>(M€) | Variación (%)<br>Rep./Mon. Local | 2T25<br>(M€) | 2T24<br>(M€) | Variación (%)<br>Rep./Mon. Local |
|--------------------|--------------|--------------|----------------------------------|--------------|--------------|----------------------------------|
| Cartera            | 1.004        | 820          | 22,5 / 23,1                      | 1.004        | 820          | 22,5 / 23,1                      |
| Contratación       | 400          | 289          | 38,5 / 38,7                      | 107          | 79           | 35,1 / 36,3                      |
| Ingresos           | 258          | 207          | 24,8 / 25,5                      | 140          | 90           | 54,7 / 56,4                      |
| EBITDA             | 37           | 32           | 16,6                             | 18           | 12           | 52,5                             |
| Margen EBITDA %    | 14,5%        | 15,5%        | (1,0) pp                         | 13,1%        | 13,3%        | (0,2) pp                         |
| Margen Operativo   | 31           | 25           | 24,7                             | 15           | 9            | 77,6                             |
| Margen Operativo % | 12,1%        | 12,1%        | 0,0 pp                           | 11,0%        | 9,6%         | 1,4 pp                           |
| EBIT               | 31           | 25           | 25,0                             | 15           | 8            | 78,3                             |
| Margen EBIT %      | 11,9%        | 11,9%        | 0,0 pp                           | 10,8%        | 9,4%         | 1,4 pp                           |
| Book-to-Bill       | 1,55         | 1,40         | 10,9                             | 0,76         | 0,88         | (12,7)                           |
| Cart./Ventas 12m   | 1,93         | 1,99         | (2,8)                            |              |              |                                  |

| Movilidad          | 1S25<br>(M€) | 1S24<br>(M€) | Variación (%)<br>Rep./Mon. Local | 2T25<br>(M€) | 2T24<br>(M€) | Variación (%)<br>Rep./Mon. Local |
|--------------------|--------------|--------------|----------------------------------|--------------|--------------|----------------------------------|
| Cartera            | 992          | 897          | 10,6 / 11,7                      | 992          | 897          | 10,6 / 11,7                      |
| Contratación       | 216          | 153          | 41,4 / 43,4                      | 69           | 67           | 1,9 / 5,2                        |
| Ingresos           | 172          | 172          | (0,1) / 1,4                      | 93           | 93           | (0,2) / 2,2                      |
| EBITDA             | 10           | 9            | 9,3                              | 5            | 5            | (4,9)                            |
| Margen EBITDA %    | 6,0%         | 5,5%         | 0,5 pp                           | 5,1%         | 5,3%         | (0,2) pp                         |
| Margen Operativo   | 7            | 8            | (10,2)                           | 3            | 5            | (28,6)                           |
| Margen Operativo % | 4,3%         | 4,7%         | (0,4) pp                         | 3,7%         | 5,2%         | (1,5) pp                         |
| EBIT               | 6            | 7            | (0,4)                            | 3            | 4            | (20,9)                           |
| Margen EBIT %      | 3,8%         | 3,8%         | 0,0 pp                           | 3,4%         | 4,3%         | (0,9) pp                         |
| Book-to-Bill       | 1,25         | 0,89         | 41,6                             | 0,74         | 0,72         | 2,1                              |
| Cart./Ventas 12m   | 2,74         | 2,32         | 18,3                             |              |              |                                  |

| Minsait            | 1S25<br>(M€) | 1S24<br>(M€) | Variación (%)<br>Rep./Mon. Local | 2T25<br>(M€) | 2T24<br>(M€) | Variación (%)<br>Rep./Mon. Local |
|--------------------|--------------|--------------|----------------------------------|--------------|--------------|----------------------------------|
| Cartera            | 2.691        | 2.428        | 10,8 / 14,5                      | 2.691        | 2.428        | 10,8 / 14,5                      |
| Contratación       | 1.789        | 1.746        | 2,5 / 5,5                        | 773          | 764          | 1,1 / 5,9                        |
| Ingresos           | 1.502        | 1.479        | 1,5 / 4,2                        | 760          | 747          | 1,7 / 5,1                        |
| EBITDA             | 119          | 110          | 8,6                              | 60           | 55           | 10,1                             |
| Margen EBITDA %    | 7,9%         | 7,4%         | 0,5 pp                           | 8,0%         | 7,3%         | 0,7 pp                           |
| Margen Operativo   | 115          | 104          | 10,4                             | 63           | 52           | 21,8                             |
| Margen Operativo % | 7,7%         | 7,1%         | 0,6 pp                           | 8,3%         | 6,9%         | 1,4 pp                           |
| EBIT               | 86           | 79           | 8,9                              | 44           | 39           | 13,7                             |
| Margen EBIT %      | 5,7%         | 5,3%         | 0,4 pp                           | 5,8%         | 5,2%         | 0,6 pp                           |
| Book-to-Bill       | 1,19         | 1,18         | 0,9                              | 1,02         | 1,02         | (0,6)                            |
| Cart./Ventas 12m   | 0,90         | 0,83         | 7,5                              |              |              |                                  |

## Ingresos por divisiones y geografías



## Objetivos 2025\*

- Ingresos en moneda local: mayores de 5.200 M€.
- EBIT reportado: superior a 490 M€.
- Flujo de Caja Libre reportado: superior a 300 M€.

\*No incluye las adquisiciones de TESS Defense ni de Hispasat

## Acerca de Indra Group

Indra Group ([www.indracompany.com](http://www.indracompany.com)) es un holding empresarial que promueve el progreso tecnológico, del que forman parte Indra, una de las principales compañías globales de defensa, tráfico aéreo y espacio; y Minsait, líder en transformación digital y tecnologías de la información en España y Latinoamérica. 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 2024, Indra tuvo unos ingresos de 4.843 millones de euros, más de 60.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.

## Contacto de Comunicación

**Rebeca Gimeno Castelló**  
[rgimenoc@indra.es](mailto:rgimenoc@indra.es)  
**+34 630 88 79 34**