

# Resultados del primer semestre de 2025

## INDRA GROUP ACELERA SU CRECIMIENTO DE INGRESOS Y SU RENTABILIDAD OPERATIVA EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2025

- La cartera alcanza los 9.474 M€, incluyendo 1.449 M€ por la adquisición de TESS, presentando un crecimiento interanual del 12% (exc. TESS) en el 1S25, mientras que la contratación aumenta un 18% en el mismo periodo.
- Los ingresos aumentan un 6% en el 1S25 respecto al 1S24, con crecimientos interanuales de doble dígito en ATM y Defensa. Los ingresos en el 2T25 aceleran su crecimiento interanual hasta un 8,4%.
- Por su parte, el EBITDA y EBIT registran crecimientos interanuales en el 1S25 del 15% y 17% respectivamente, presentando mejora en ambos márgenes. El margen EBIT en el 2T25 se sitúa en el 8,9%.
- El resultado neto asciende a 215 M€, creciendo un 88% vs 1S24. Por su parte, la generación de caja (FCF) alcanza 65 M€ en el 1S25 frente a 69 M€ en el 1S24.
- En el mes de junio se ha completado la adquisición del 26% de Tess Defence y se ha anunciado la toma de una participación del 37% de SPARC.
- 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 la innovación. La solidez de los negocios permite a Indra Group posicionarse en un momento complejo y cambiante que requiere adaptarse y ganar en capacidades para desarrollar soluciones propias en seguridad, defensa y espacio”.

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 Magnitudes

Principales Magnitudes	1S25 (M€)	1S24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.	2T25 (M€)	2T24 (M€)	Variación (%) 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.

**La cartera en el 1S25** alcanzó los 9.474 M€, de los cuales 1.449 M€ corresponden a la consolidación de TESS Defense. Excluyendo este impacto, la cartera habría aumentado un +12% vs el 1S24, impulsada por los crecimientos de doble dígito registrados en todas las divisiones. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,61x (excluyendo TESS) vs 1,54x en el mismo periodo del año anterior.

**La contratación neta en el 1S25** aumentó un +18%, con un fuerte crecimiento en todos los negocios, destacando Defensa, principalmente por el proyecto Eurofighter y los contratos de radares en Alemania y Omán; Movilidad, gracias a los contratos de Irlanda y Colombia, y ATM, principalmente por la contribución de los radares de navegación aérea del Reino Unido y por el negocio en España. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 1,29x vs 1,16x en el 1S24.

**Los ingresos en el 1S25** crecieron un +6%, con todas las divisiones presentando crecimientos (ATM +25%, Defensa +16% y Minsait +2%), excepto Movilidad, que se mantuvo estable. **En el 2T25**, los ingresos también subieron en todas las divisiones (ATM +55%; Defensa +15% y Minsait +2%), menos en Movilidad, que permaneció estable (+0%).

**El tipo de cambio** restó 43 M€ a los ingresos en el 1S25 (-1,9pp), principalmente por la depreciación del dólar frente al euro y su impacto en las divisas de Brasil y México.

**Los ingresos orgánicos en el 1S25** (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 margen EBITDA en el 1S25** se situó en el 10,8% vs 10,0% en el 1S24, 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 el 2T25**, el margen EBITDA mejoró hasta el 10,9% vs 9,6% en el 2T24 y presentó un crecimiento del +24% en términos absolutos.

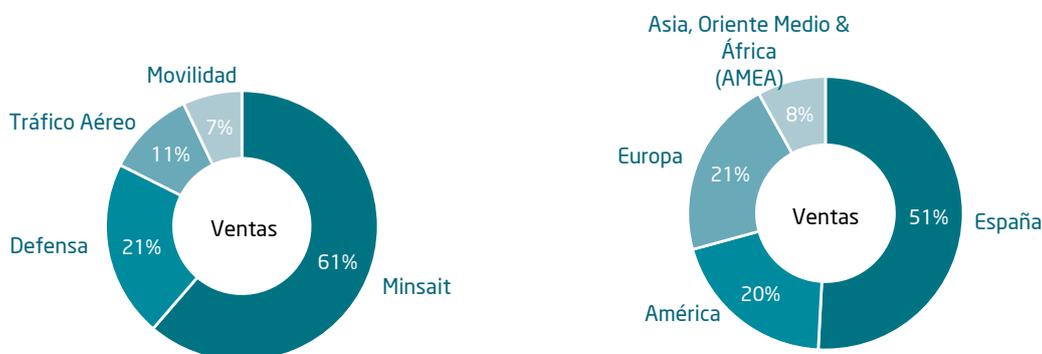
**El margen Operativo en el 1S25** fue del 9,9% vs 9,1% en el 1S24, con un crecimiento en términos absolutos del +16%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 1S25 ascendieron a -33 M€ vs -31 M€ en el 1S24, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla de -20 M€ vs -17 M€, impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles de -8 M€ vs -7 M€ y provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo de -6 M€, misma cifra que en el 1S24.

**El margen EBIT en el 1S25** se situó en el 8,6% vs 7,8% en 1S24, presentando un crecimiento en términos absolutos del +17%. **En el 2T25**, el margen mejoró hasta el 8,9% vs 7,5%, creciendo un +28% en términos absolutos.

**El Resultado Neto en el 1S25** se situó en 215 M€ vs 114 M€ en el 1S24, 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.

**El Flujo de Caja Libre en el 1S25** se situó en 65 M€ vs 69 M€ en el 1S24. En el 2T25, la generación de caja fue de -12 M€ vs 1 M€ en el 2T24.

**La Deuda Neta** se situó en 4 M€ en junio de 2025 vs 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 ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en 0,0x en junio de 2025 vs -0,2x en diciembre de 2024 vs 0,2x en junio de 2024.



## 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

## Análisis por Unidades de Negocio

### Defensa

Defensa	1S25 (M€)	1S24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T25 (M€)	2T24 (M€)	Variación (%) 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%	

- La contratación en el 1S25 aumentó un +53%, principalmente impulsada por el proyecto Eurofighter, el contrato de radares en Alemania, el proyecto de radares Lanza en Omán, y por la contribución inorgánica de Deimos. La contratación en el 2T25 se acelera, con un crecimiento del +92%, con todas las geografías creciendo a tasas de doble dígito, de entre las que destaca la contribución registrada en AMEA (contrato de plataformas navales en Taiwán) y España (contribución inorgánica de Deimos).
- Las ventas en el 1S25 crecieron un +16%, registrando fuertes crecimientos tanto en España como en Europa, principalmente impulsadas por la fuerte contribución del proyecto Eurofighter (112 M€ en el 1S25 vs 84 M€ en el 1S24), Espacio (programa Galileo y contribución inorgánica de Deimos), Sistemas Terrestres (vehículo armado 8\*8) y Armamento y Munición (Proyecto Meteor). Por su parte, la contribución a las ventas del proyecto FCAS descendió un -4% (132 M€ en el 1S25 vs 137 M€ en el 1S24). Excluyendo FCAS, las ventas de Defensa habrían crecido un +26% en el 1S25. En el 2T25, las ventas aumentaron un +15% impulsadas de igual forma por las áreas de Sistemas Terrestres y Armamento y Munición, así como por el proyecto Eurofighter. La contribución trimestral del proyecto FCAS se mantuvo constante (82 M€ en el 2T25 vs 81M€ en el 2T24).
- Las ventas orgánicas en el 1S25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +11% y un +8% en el 2T25.
- Por geografías, la actividad en el 1S25 se concentró en Europa (c. 45% de las ventas) y España (c. 45% de las ventas).
- Las ventas de Espacio en el 1S25 ascendieron a 38 M€ (8% de las ventas de la división de Defensa) y presentaron un crecimiento interanual del +21%.
- El margen EBITDA en el 1S25 fue del 19,0% vs 17,6% en el 1S24. En el 2T25, el margen fue del 19,4% vs 16,3% en el 2T24.
- El margen EBIT en el 1S25 se situó en el 16,7% vs 15,5% en el 1S24. En el 2T25, el margen fue del 17,8% vs 14,9% en 2T24.

## Tráfico Aéreo

Tráfico Aéreo	1S25	1S24	Variación (%)	2T25	2T24	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	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)			

- La contratación en el 1S25 creció un +38%, principalmente por la contribución de Europa (contrato de radares en Reino Unido), España y AMEA (Azerbaiyán, Arabia Saudí y Malasia).
- Las ventas en el 1S25 aumentaron un +25%, con fuertes crecimientos de doble dígito registrados tanto en América (Estados Unidos y Canadá iTEC) como en Europa (Bélgica, Alemania y Reino Unido). Por su parte, las ventas en el 2T25 crecieron un +55% con todas las geografías presentado crecimientos de doble dígito, impulsadas principalmente por América (Canadá y Colombia) y Europa (Bélgica y Alemania).
- Las ventas orgánicas en el 1S25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +22% y un +51% en el 2T25.

- Por geografías, la actividad en el 1S25 se concentró en Europa (c. 45% de las ventas), AMEA (c. 20% de las ventas), América (c. 20% de las ventas) y España (c. 15% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1S25 fue del 14,5% vs 15,5% en el 1S24, por la menor rentabilidad que han aportado las compañías adquiridas (Micronav y Global ATS). En el 2T25, el margen fue del 13,1% vs 13,3% en 2T24.
- El margen EBIT en el 1S25 se situó en el 11,9%, misma cifra que en el 1S24. En el 2T25, el margen fue del 10,8% vs 9,4% en 2T24.

## Movilidad

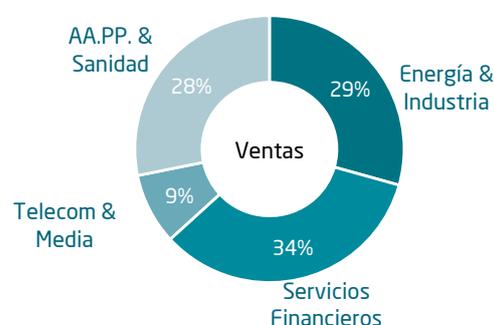
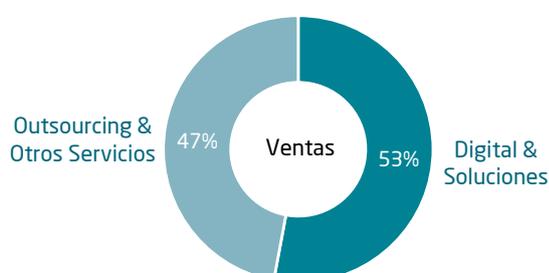
Movilidad	1S25 (M€)	1S24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T25 (M€)	2T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	992	897	10,6 / 11,7	992	897	10,6 / 11,7
Contratación	216	153	41,4 / 43,4	69	67	1,9 / 5,2
Ingresos	172	172	(0,1) / 1,4	93	93	(0,2) / 2,2
EBITDA	10	9	9,3	5	5	(4,9)
Margen EBITDA %	6,0%	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			

- La contratación en el 1S25 aumentó un +41% impulsada por los contratos de sistemas de gestión de transporte urbano en Irlanda y los sistemas de peaje en Colombia. Por regiones, destacaron los incrementos en Europa y América, en contraposición a los descensos registrados en AMEA y España.
- Las ventas en el 1S25 se mantuvieron estables, destacando los fuertes crecimientos tanto en Europa (Ticketing en Irlanda) como en España (Ticketing y Sistemas Inteligentes de Transporte), que fueron compensados por los descensos registrados en América (sistemas de recaudo en el Tren Maya en México y proyecto de infraestructuras en el aeropuerto de Lima en Perú) y AMEA (proyecto de modernización de los sistemas de vigilancia del metro de Sydney en Australia y sistemas de peaje en Filipinas). En el 2T25, las ventas también presentaron una evolución estable. Los crecimientos registrados en España, Europa y AMEA fueron compensados por las fuertes caídas mostradas en América (fuerte contribución de los proyectos de Tren Maya en México y aeropuerto de Lima en Perú en el 2T24).
- Las ventas orgánicas en el 1S25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) disminuyeron un -1%, mismo comportamiento que en el 2T25.
- Por geografías, la actividad en el 1S25 se concentró en España (40% de las ventas), AMEA (c. 25% de las ventas) y América (c. 20% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1S25 fue del 6,0% vs 5,5% en el 1S24, por el menor peso de los proyectos problemáticos en la división y por el mayor foco en la mejora de la rentabilidad. En el 2T25, el margen fue del 5,1% vs 5,3% en el 2T24.
- El margen EBIT en el 1S25 se situó en el 3,8%, misma cifra que en el 1S24. En el 2T25, el margen fue del 3,4% vs 4,3% en el 2T24.

## Minsait

Minsait	1S25 (M€)	1S24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T25 (M€)	2T24 (M€)	Variación (%) 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			

- La contratación en el 1S25 creció un +2%, principalmente impulsada por los crecimientos del +21% registrados por AAPP & Sanidad, así como por Energía & Industria (+12%). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 0,90x vs 0,83x en el mismo periodo del año anterior.
- Las ventas en el 1S25 aumentaron un +2%, destacando el buen comportamiento registrado en AAPP & Sanidad (+4%), Servicios Financieros (+2%) y Energía & Industria (+1%). Por su parte, los ingresos de Telecom & Media descendieron un -4%. En el 2T25, las ventas también crecieron un +2%, impulsadas principalmente por el crecimiento de doble dígito registrado en AAPP & Sanidad (+12%), que más que compensó las caídas mostradas por el resto de negocios de la división (Energía & Industria -3%, Telecom & Media -2%, y Servicios Financieros -1%).
- Las ventas orgánicas en el 1S25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +2% y un +3% en el 2T25.
- Por geografías, la actividad en el 1S25 se concentró en España (60% de las ventas) y América (c. 30%).
- El margen Operativo en el 1S25 fue del 7,7% vs 7,1% en el 1S24, gracias al mayor 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. En el 2T25, el margen fue del 8,3% vs 6,9% en el 2T24.
- El margen EBIT en el 1S25 mejoró hasta el 5,7% vs 5,3% en el 1S24. En el 2T25, el margen fue del 5,8% vs 5,2% en el 2T24.



## Ingresos de Minsait por horizontales

Ingresos Minsait	1S25 (M€)	1S24 (M€)	Variación (%) Reportado	2T25 (M€)	2T24 (M€)	Variación (%) Reportado
Digital & Soluciones	802	747	7,5	408	379	7,6
Outsourcing & Otros Servicios	714	738	(3,2)	360	370	(2,7)
Eliminaciones	(14)	(6)	N/A	(8)	(2)	N/A
Total	1.502	1.479	1,5	760	747	1,7

Por negocios horizontales, las ventas de Digital & Soluciones (53% de las ventas de Minsait) crecieron un +7% y las de Outsourcing & Otros Servicios (47% de las ventas de Minsait) descendieron un -3%. En el negocio de Digital los mayores crecimientos se han producido en Ciberseguridad, migración a Cloud e Inteligencia Artificial. En el 2T25, el comportamiento fue similar, ya que las ventas en Digital & Soluciones crecieron un +8% mientras que las de Outsourcing & Otros Servicios cayeron un -3%.

## Minsait por divisiones

Contratación Minsait	1S25 (M€)	1S24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T25 (M€)	2T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	586	525	11,7 / 14,9	217	203	6,8 / 11,6
Servicios Financieros	503	564	(10,9) / (8,2)	195	262	(25,6) / (21,3)
AA.PP. & Sanidad	562	466	20,8 / 24,1	297	203	46,3 / 52,8
Telecom & Media	139	191	(27,6) / (25,2)	64	96	(33,7) / (30,6)
Total	1.789	1.746	2,5 / 5,5	773	764	1,1 / 5,9

Ingresos Minsait	1S25 (M€)	1S24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T25 (M€)	2T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	441	438	0,7 / 3,3	218	225	(3,0) / 0,2
Servicios Financieros	508	498	2,0 / 5,2	257	261	(1,4) / 2,5
AA.PP. & Sanidad	423	409	3,6 / 5,5	219	195	12,5 / 15,5
Telecom & Media	129	134	(3,7) / (1,0)	65	67	(2,3) / 1,5
Total	1.502	1.479	1,5 / 4,2	760	747	1,7 / 5,1

## Energía & Industria

- La contratación en el 1S25 aumentó un +12%, gracias al crecimiento de doble dígito registrado en todas las geografías, excepto en Europa. Destacaron los crecimientos mostrados en Colombia y España en el segmento Industria, que subió un +37%. Por su parte, el segmento de Energía registró unos descensos del -3% en la primera mitad del año, lastrado principalmente por las caídas registradas en Europa (principalmente en Italia) y América (Perú y Colombia). En el 2T25 la contratación aumentó un +7%, principalmente impulsada por España (grandes clientes nacionales) y con América presentando un crecimiento estable, mientras que Europa y AMEA mostraron descensos.
- Las ventas en el 1S25 aumentaron un +1%, impulsadas principalmente por el segmento de Industria (+10%), que presentó un sólido crecimiento tanto en América (Colombia, Panamá y Guatemala) como en Europa (Italia y Alemania). Para el conjunto del vertical, destacaron principalmente los crecimientos registrados en AMEA, América y España, en contraposición a las caídas mostradas en Europa. En el 2T25, las ventas disminuyeron un -3% lastradas por los descensos registrados en el segmento de Energía (-11%), que no lograron ser compensados por los crecimientos presentados por el segmento de Industria (+7%).
- Energía representó aproximadamente el 55% de las ventas del vertical en el 1S25 frente al 45% de Industria.
- Por geografías, la actividad en el 1S25 se concentró en España (50% de las ventas), América (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).

## Servicios Financieros

- La contratación en el 1S25 disminuyó un -11%, lastrada por las caídas de doble dígito registradas en todas las geografías excepto en España (+1%): Europa -27% (Italia y Portugal), América -23% (República Dominicana en el negocio de Medios de Pago, Chile, México y Colombia) y AMEA -22% (Filipinas).
- Las ventas en el 1S25 aumentaron un +2%, impulsadas principalmente por el segmento bancario, destacando los crecimientos registrados en América (Uruguay por la contribución de Totalnet y Perú), España y Europa (Portugal e Italia). En el 2T25, las ventas disminuyeron un -1% impactadas por el efecto negativo del tipo de cambio, así como por los descensos registrados en AMEA.
- El sector bancario (c. 90% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S25 respecto al sector seguros (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la actividad en el 1S25 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (35% de las ventas).

## AA.PP. & Sanidad

- La contratación en el 1S25 aumentó un +21%, impulsada por los crecimientos registrados en todas las geografías, de entre las que destacaron los aumentos de doble dígito en AMEA (negocio de Elecciones en Irak), América (negocio de Elecciones en Argentina) y España (negocio de Administraciones Públicas)
- Las ventas en el 1S25 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +4%, presentando fuertes crecimientos tanto en América (+11%) como en España (+10%), que fueron compensados por los descensos registrados en AMEA (-54%) y Europa (-18%). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían aumentado un +9% (el negocio de elecciones aportó 26 M€ en el 1S25 vs 46 M€ en el 1S24). En el 2T25, las ventas aumentaron un +12% impulsadas por los fuertes crecimientos registrados en todas las geografías excepto en Europa.
- El segmento de Administraciones Públicas (80% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical en el 1S25 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 (c. 70% de las ventas), América (15% de las ventas) y Europa (c.10% de las ventas).

## Telecom & Media

- La contratación en el 1S25 disminuyó un -28%, lastrada por los descensos de doble dígito registrados en todas las geografías, excepto en AMEA, que se mantuvo estable.
- Las ventas en el 1S25 descendieron un -4%, afectadas por España (menor actividad con uno de los grandes operadores del país) y Europa (Alemania), así como por el efecto negativo del tipo de cambio. En el 2T25, las ventas disminuyeron ligeramente un -2% afectadas por los descensos en España y Europa, así como por el tipo de cambio.
- El segmento de Telecom (95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S25 respecto al de Media (5% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se situó en España (55% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).

## Ingresos por geografías

Ingresos por Geografías	1S25 (M€)	1S24 (M€)	Variación (%)		2T25 (M€)	2T24 (M€)	Variación (%)	
			Rep.	M. Local			Rep.	M. Local
España	1.245	1.163	7,1	7,1	654	609	7,4	7,4
América	488	461	5,8	14,6	249	232	7,3	19,2
Europa	520	472	10,3	10,3	273	251	9,1	9,2
Asia, Oriente Medio & África	197	209	(5,8)	(5,0)	109	94	15,0	17,2
<b>Total</b>	<b>2.450</b>	<b>2.304</b>	<b>6,3</b>	<b>8,2</b>	<b>1.285</b>	<b>1.186</b>	<b>8,4</b>	<b>10,9</b>

Los ingresos por geografías presentaron crecimientos en Europa (+10%; 21% de las ventas totales), España (+7%; 51% de las ventas) y América (+6%; 20% de las ventas totales), mientras que descendieron en AMEA (-6%; 8% de las ventas)

## Recursos humanos

La plantilla final a cierre de junio de 2025 estaba formada por 61.162 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +6% vs junio de 2024 (3.542 empleados más), concentrándose ese aumento principalmente en España (2.618 empleados más) y América (672 empleados más).

Por su parte, la plantilla media en el 1S25 aumentó un +6% vs el 1S24.

Plantilla final	1S25	%	1S24	%	Variación (%)
España	35.826	59%	33.208	58%	8%
América	19.308	32%	18.636	32%	4%
Europa	3.910	6%	3.724	6%	5%
Asia, Oriente Medio & África	2.118	3%	2.052	4%	3%
<b>Total</b>	<b>61.162</b>	<b>100%</b>	<b>57.620</b>	<b>100%</b>	<b>6%</b>

Plantilla media	1S25	%	1S24	%	Variación (%)
España	35.287	58%	32.792	57%	8%
América	19.724	32%	18.926	33%	4%
Europa	3.871	6%	3.745	7%	3%
Asia, Oriente Medio & África	2.119	3%	2.092	4%	1%
<b>Total</b>	<b>61.002</b>	<b>100%</b>	<b>57.555</b>	<b>100%</b>	<b>6%</b>

Plantilla final por divisiones	1S25	%	1S24	%	Variación (%)
Minsait	46.735	76%	46.155	80%	1%
Defensa	7.021	11%	5.157	9%	36%
Tráfico Aéreo	3.148	5%	2.609	5%	21%
Mobility	2.788	5%	2.446	4%	14%
Funciones Corporativas	1.470	2%	1.253	2%	17%
<b>Total</b>	<b>61.162</b>	<b>100%</b>	<b>57.620</b>	<b>100%</b>	<b>6%</b>

## Otros acontecimientos del trimestre

- El 25 de abril la Sociedad comunicó, en relación con las noticias aparecidas en los medios de comunicación sobre una posible operación de Indra con Escribano, que, en el marco del Plan Estratégico, realiza un proceso continuo, liderado por el Consejero Delegado y de acuerdo con las buenas prácticas de gobierno corporativo, de análisis de distintas oportunidades con actores relevantes del sector de la Defensa que den valor añadido a la compañía, entre las que se incluye la empresa Escribano, sin que exista ninguna decisión adoptada diferente a la comunicada al mercado.

- El 13 de mayo, Rheinmetall Landsysteme GmbH, una filial de Rheinmetall AG, e Indra firmaron un Memorando de Entendimiento (MoU) para establecer una cooperación estratégica en el ámbito de los proyectos de vehículos blindados de las Fuerzas Armadas españolas.
- El 20 de mayo el Consejo de Administración de Indra Group acordó convocar la Junta General ordinaria de accionistas para su celebración el 26 de junio. Respecto de la composición del Consejo de Administración se informó de los siguientes aspectos:
  - Acuerdo alcanzado con el consejero ejecutivo director general de TI, D. Luis Abril Mazuelas, en virtud del cual no se sometería su reelección a la Junta General ordinaria, extinguiéndose, con fecha 25 de junio de 2025, el contrato de prestación de servicios ejecutivos que le vinculaba con la compañía. Sin perjuicio de lo anterior, D. Luis Abril permanecerá ligado a la compañía hasta el próximo 30 de septiembre de 2025 para garantizar un traspaso y sucesión ordenada en el liderazgo de Minsait.
  - No sometimiento a la Junta General de la reelección como consejero de D. Francisco Javier García Sanz por decisión personal comunicada al Consejo de Administración.
  - Como consecuencia de lo anterior, el Consejo de Administración, a propuesta de la Comisión de Nombramientos y Gobierno Corporativo, sometió a aprobación de la Junta General ordinaria el nombramiento de Dña. Eva María Fernández Góngora y D. Josep Oriol Piña Salomó como consejeros independientes, cuyos perfiles profesionales se pondrían a disposición de los accionistas con la publicación del anuncio de convocatoria.
- El 21 de mayo la Sociedad comunicó la decisión del Consejo de Administración, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos y Gobierno Corporativo y de la Comisión de Retribuciones, de nombrar a Dña. María del Carmen Moneva Montero Chief Human Resources Officer y miembro del Comité de Dirección.
- El 22 de mayo, se publicó la convocatoria de la Junta General ordinaria de accionistas de 2025.
- El 26 de mayo, la Sociedad comunicó la resolución del contrato de liquidez suscrito con Banco Santander, S.A. y la formalización, en esa misma fecha, de un nuevo contrato de liquidez con Banco Sabadell, S.A. por un periodo de doce meses, prorrogable por periodos iguales, que entró en vigor el 27 de mayo de 2025.
- Entre el 11 de junio y el 13 de junio 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) Nº 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 13 de junio, la Sociedad comunicó el cierre formal de la operación consistente en la adquisición del 26,34% del capital social de Tess Defence, S.A. al haberse cumplido las condiciones suspensivas a las que estaba sujeta. Como consecuencia de lo anterior, Indra ostenta el 51,01% del capital social de dicha sociedad, quedando el resto de capital social distribuido de la siguiente forma: Santa Bárbara Sistemas, S.A.: 16,33%; Escribano Mechanical & Engineering, S.L.: 16,33% y SAPA Operaciones, S.L.: 16,33%.
- El 17 de junio, Indra Group anunció la adquisición de una participación del 37% del capital social de SPARC, convirtiéndose en el primer accionista de esta startup especializada en la producción de chips. Con esta adquisición, Indra entra en el diseño y producción de chips basados en nitruro de galio, tecnología clave para la autonomía estratégica española y europea, crítica en los sectores de defensa y aeroespacial por sus aplicaciones en radiofrecuencia y radares AESA.
- El 20 de junio, el Consejo de Administración de Indra Group acordó, previo informe de la Comisión de Nombramientos y Gobierno Corporativo y de la Comisión de Retribuciones, la reorganización del negocio de TI, en línea con los objetivos del Plan Estratégico con efectos de 26 de junio de 2025, nombrando a

D. Luis Fernández Hernando, director general de Minsait; D. Sebastián Bamonde Bermúdez de Castro, director general de Operaciones Tech, D. Juan Pedro Rodríguez Veiga, director general de Internacional, y D. Ignacio Martínez González, director general de IndraMind, todos ellos, a su vez, miembros del Comité de Dirección.

- El 26 de junio se celebró la Junta General ordinaria de accionistas de Indra Group, con un quórum de asistencia del 74,04% del capital social, en la que se adoptaron por amplia mayoría de votos a favor las propuestas de acuerdo que figuraban en el Orden del Día.

Entre los acuerdos aprobados por la Junta General Ordinaria de Accionistas de Indra se encontraba, dentro del punto tercero del Orden del Día, el pago de un dividendo fijo con cargo a los beneficios del ejercicio 2024 de veinticinco céntimos de euro (0,25€) brutos por acción, que será hecho efectivo el 10 de julio, así como, dentro del punto 7.1. del Orden del Día, la ratificación y reelección de D. Ángel Escribano Ruiz como consejero ejecutivo, que contó con el respaldo de un 98,49% de votos a favor.

- En esa misma fecha, el Consejo de Administración de Indra Group, tras la celebración de la Junta General ordinaria de accionistas, acordó, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos y Gobierno Corporativo, fusionar la Comisión de Nombramientos y Gobierno Corporativo y la Comisión de Retribuciones en una única Comisión, que se denominará Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, y designar a sus miembros. También acordó reorganizar la composición de las restantes Comisiones del Consejo, y modificar el Reglamento del Consejo de Administración para contemplar la fusión de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo y algún aspecto adicional derivado de la reorganización de las Comisiones.

## Acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

- El 9 de julio Dña. Ángeles Santamaría Martín comunicó por carta su decisión de dimitir irrevocablemente como consejera independiente de Indra Group por motivos personales, con efectos de dicha fecha, dimisión de la que tomó razón el Consejo de Administración de Indra Group en su sesión del 10 de julio. En cumplimiento de lo dispuesto en la Recomendación 24ª del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, se publicó la carta enviada por dicha exconsejera, previa autorización por su parte, en la que se explican las razones de su dimisión.
- El 10 de julio el Consejo de Administración, con carácter previo a analizar cualquier operación que pueda implicar un conflicto de interés y con el objetivo de garantizar el buen gobierno corporativo de la Sociedad, adoptó por unanimidad los siguientes acuerdos:
  - I. La creación de una Comisión Ad Hoc, integrada por consejeros independientes, para supervisar el cumplimiento de las reglas aplicables para la correcta gestión de los conflictos de interés.
  - II. Facultar a la Consejera Independiente Coordinadora para que, tras consultar con los consejeros independientes, proponga al Consejo los miembros que la componen y sus reglas de funcionamiento.
- El 15 de julio El Banco Europeo de Inversiones (BEI) firmó una financiación de 385 millones de euros con el Grupo para impulsar las actividades de investigación y desarrollo (I+D) de la compañía en los sectores de Defensa y Espacio.

## Cuenta de resultados consolidada

	1S25 M€	1S24 M€	Variación M€ %		2T25 M€	2T24 M€	Variación M€ %	
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.449,8</b>	<b>2.304,0</b>	<b>145,8</b>	<b>6,3</b>	<b>1.285,4</b>	<b>1.186,2</b>	<b>99,2</b>	<b>8,4</b>
Otros ingresos	64,8	34,9	29,9	85,6	29,9	15,7	14,2	90,6
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(811,6)	(778,4)	(33,2)	4,3	(449,1)	(405,4)	(43,7)	10,8
Gastos de personal	(1.438,2)	(1.330,6)	(107,6)	8,1	(725,9)	(683,2)	(42,7)	6,2
Otros resultados	0,6	0,0	0,6	NA	(0,0)	0,0	0,0	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>265,4</b>	<b>229,9</b>	<b>35,5</b>	<b>15,4</b>	<b>140,3</b>	<b>113,4</b>	<b>26,9</b>	<b>23,8</b>
Amortizaciones	(55,9)	(50,8)	(5,1)	10,2	(26,2)	(24,3)	(1,9)	7,9
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>209,5</b>	<b>179,1</b>	<b>30,4</b>	<b>17,0</b>	<b>114,1</b>	<b>89,1</b>	<b>25,0</b>	<b>28,1</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>8,6%</b>	<b>7,8%</b>	<b>0,8 pp</b>	<b>NA</b>	<b>8,9%</b>	<b>7,5%</b>	<b>1,4 pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>75,4</b>	<b>(16,9)</b>	<b>92,3</b>	<b>(546,1)</b>	<b>85,4</b>	<b>(10,7)</b>	<b>96,1</b>	<b>(894,8)</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(2,1)	(3,0)	0,9	NA	(1,7)	(3,9)	2,2	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>282,8</b>	<b>159,2</b>	<b>123,6</b>	<b>77,7</b>	<b>197,9</b>	<b>74,5</b>	<b>123,4</b>	<b>165,8</b>
Impuesto de sociedades	(67,1)	(43,6)	(23,5)	53,9	(42,1)	(20,7)	(21,4)	103,7
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>215,7</b>	<b>115,6</b>	<b>100,1</b>	<b>86,6</b>	<b>155,8</b>	<b>53,8</b>	<b>102,0</b>	<b>189,6</b>
Resultado atribuible a socios externos	(1,0)	(1,2)	0,2	NA	(0,4)	(0,6)	0,2	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>214,7</b>	<b>114,4</b>	<b>100,3</b>	<b>87,7</b>	<b>155,4</b>	<b>53,2</b>	<b>102,2</b>	<b>192,3</b>

<b>Beneficio por acción</b> (acorde con normas NIIF)	1S25	1S24	Variación (%)
BPA básico (€)	1,22	0,65	86,8
BPA diluido (€)	1,22	0,65	86,8

	1S25	1S24
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	824.719	1.636.119
Total Acciones ponderadas consideradas	175.829.683	175.018.283
Total Acciones diluidas consideradas	175.829.683	175.018.283
Autocartera al cierre del periodo	953.288	249.768

### 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 +6% en el 1S25 y un +8% en el 2T25.
- Otros Ingresos se situaron en 65 M€ en el 1S25 vs 35 M€ en el 1S24, principalmente por el mayor nivel de subvenciones y trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +4% en el 1S25 vs el 1S24, principalmente por mayores compras de materiales y mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.). En el 2T25 esta partida presentó un mayor crecimiento, aumentando un +11% por la mayor subcontratación en este periodo.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +8% en el 1S25 vs el 1S24, incremento que se explica principalmente por la inflación salarial y el aumento del +6% de la plantilla media del Grupo. En el 2T25, los costes de personal aumentaron a un menor ritmo (+6%).
- El EBITDA reportado en el 1S25 se situó en 265 M€ vs 230 M€ en el 1S24, lo que supuso un crecimiento del +15%.
- Las Amortizaciones se situaron en 56 M€ en el 1S25, nivel superior a los 51 M€ en el 1S24.
- El EBIT reportado se situó en 209 M€ en el 1S25 vs 179 M€ en el 1S24, aumentando un +17%.
- El Resultado Financiero en el 1S25 aumentó hasta los 75 M€ vs -17 M€ en el 1S24, principalmente por el ingreso extraordinario de 100 M€ que se produjo en el periodo por el impacto puntual en los resultados financieros derivado del aumento en la valoración de la participación en TESS. Excluyendo este efecto, el Resultado Financiero se habría situado en -24 M€. El coste medio bruto de la deuda se sitúa en el 3,3% en el 1S25 vs 4,3% en el 1S24.
- El gasto por impuesto fue de 67 M€ en el 1S25 vs 44 M€ en el 1S24, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva se situó en el 24% en el 1S25 vs 27% en el 1S24, principalmente por la mayor ponderación del resultado de España, con una tasa impositiva generalmente inferior a la del exterior, así como por la mayor deducción fiscal por I+D registrada en el impuesto en España.
- El Resultado Neto en el 1S25 ascendió a 215 M€ vs 114 M€ en 1S24, lo que supuso un crecimiento del +88%.

## Balance consolidado

Con fecha 30 de septiembre de 2024 el grupo comunicó a la CNMV, como Información Privilegiada a través del HR 2401, "el inicio de un proceso formal para analizar las distintas opciones relativas a Minsait Payments. La Sociedad informará al mercado sobre la evolución del proceso, de conformidad con lo requerido por la normativa sobre mercado de valores".

Dado que, en el momento actual el proceso sigue abierto, en base a la NIIF 5, párrafo 9, el Grupo ha clasificado el negocio como "Activos y Pasivos mantenidos para la venta".

	1S25 M€	2024 M€	Variación M€
Inmovilizado material	133,0	118,8	14,2
Inversiones inmobiliarias	9,4	9,6	(0,2)
Activos por derechos de uso	133,9	125,9	8,0
Fondo de Comercio	1.261,9	1.043,5	218,4
Otros activos intangibles	237,4	250,5	(13,1)
Participadas y otros inmovilizados financieros	983,1	485,5	497,6
Activos por impuestos diferidos	31,1	104,2	(73,1)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>2.789,9</b>	<b>2.137,9</b>	<b>652,0</b>
Activos mantenidos para la venta	201,9	213,7	(11,8)
Activo circulante operativo	2.570,8	1.791,8	779,0
Otros activos corrientes	309,4	257,2	52,2
Efectivo y equivalentes	610,2	555,1	55,1
<b>Activos corrientes</b>	<b>3.692,4</b>	<b>2.817,8</b>	<b>874,6</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>6.482,3</b>	<b>4.955,7</b>	<b>1.526,6</b>
Capital y Reservas	1.470,9	1.309,8	161,1
Acciones propias	(33,0)	(12,6)	(20,4)
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>1.437,8</b>	<b>1.297,2</b>	<b>140,6</b>
Socios externos	14,9	17,6	(2,7)
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>1.452,7</b>	<b>1.314,7</b>	<b>138,0</b>
Provisiones para riesgos y gastos	82,2	87,5	(5,3)
Deuda financiera a largo plazo	544,0	343,2	200,8
Otros pasivos financieros no corrientes	1.541,7	692,0	849,7
Subvenciones	140,8	54,1	86,7
Otros pasivos no corrientes	1,2	1,4	(0,2)
Pasivos por impuestos diferidos	4,7	3,9	0,8
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>2.314,6</b>	<b>1.182,2</b>	<b>1.132,4</b>
Pasivos mantenidos para la venta	75,3	83,7	(8,4)
Deuda financiera a corto plazo	117,8	186,3	(68,5)
Otros pasivos financieros corrientes	172,2	119,3	52,9
Pasivo Circulante Operativo	1.874,6	1.626,9	247,7
Otros pasivos corrientes	475,0	442,5	32,5
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>2.715,0</b>	<b>2.458,8</b>	<b>256,2</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>6.482,3</b>	<b>4.955,7</b>	<b>1.526,6</b>
Deuda financiera a corto plazo	117,8	186,3	(68,5)
Deuda financiera a largo plazo	544,0	343,2	200,8
Deuda financiera bruta	661,8	529,5	132,3
Efectivo y equivalentes	(610,2)	(555,1)	(55,1)
<b>Deuda neta antes del traspaso a mantenido para la venta</b>	<b>51,6</b>	<b>(25,6)</b>	<b>77,2</b>
Traspaso efectivo a mantenido para la venta	(47,8)	(60,8)	13,0
<b>Deuda neta Total grupo</b>	<b>3,7</b>	<b>(86,5)</b>	<b>(89,6)</b>

### Cifras no auditadas

## Flujos de tesorería consolidado

	1S25	1S24	Variación	2T25	2T24	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>282,8</b>	<b>159,2</b>	<b>123,6</b>	<b>197,9</b>	<b>74,5</b>	<b>123,4</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	55,9	50,8	5,1	26,2	24,3	1,9
- Subvenciones, provisiones y otros	(46,8)	(5,0)	(41,8)	(19,4)	4,0	(23,4)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	2,1	3,0	(0,9)	1,7	3,9	(2,2)
- Resultados financieros	(75,5)	16,9	(92,4)	(85,4)	10,7	(96,1)
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>218,6</b>	<b>224,9</b>	<b>(6,3)</b>	<b>120,9</b>	<b>117,4</b>	<b>3,5</b>
Variación en deudores comerciales y otros	(74,6)	(96,3)	21,7	(38,1)	(96,8)	58,7
Variación en existencias	(181,2)	(133,7)	(47,5)	(46,6)	(62,6)	16,0
Variación en acreedores comerciales y otros	182,5	160,4	22,1	0,2	104,6	(104,4)
<b>Variación de Capital Circulante</b>	<b>(73,3)</b>	<b>(69,5)</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(84,6)</b>	<b>(54,8)</b>	<b>(29,8)</b>
Inversión Material, neto	(8,8)	(9,5)	0,7	(3,8)	(4,6)	0,8
Inversión Inmaterial, neto	(5,6)	(5,8)	0,2	(5,8)	(9,9)	4,1
<b>Capex</b>	<b>(14,4)</b>	<b>(15,3)</b>	<b>0,9</b>	<b>(9,6)</b>	<b>(14,5)</b>	<b>4,9</b>
<b>Resultados financieros pagados</b>	<b>(7,9)</b>	<b>(13,7)</b>	<b>5,8</b>	<b>(2,6)</b>	<b>(9,5)</b>	<b>6,9</b>
<b>Variación de otros pasivos financieros</b>	<b>(13,8)</b>	<b>(16,4)</b>	<b>2,6</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(7,9)</b>	<b>1,1</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(44,0)</b>	<b>(41,1)</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(29,6)</b>	<b>(29,6)</b>	<b>0,0</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>65,3</b>	<b>68,9</b>	<b>(3,6)</b>	<b>(12,2)</b>	<b>1,0</b>	<b>(13,2)</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(126,3)	(18,5)	(107,8)	(98,0)	(6,1)	(91,9)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	(0,2)	0,2	0,0	(0,2)	0,2
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(11,9)	(20,0)	8,1	(7,6)	(1,0)	(6,6)
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>(72,9)</b>	<b>30,3</b>	<b>(103,2)</b>	<b>(117,8)</b>	<b>(6,2)</b>	<b>(111,6)</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(86,5)</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	72,9					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	17,3					
<b>Deuda neta final</b>	<b>3,7</b>					
<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>(616,0)</b>	<b>(595,7)</b>	<b>(20,3)</b>			
Variación de la tasa de cambio	15,3	7,5	7,8			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(130,2)	130,0	(260,2)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	72,9	(30,3)	103,2			
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>(658,1)</b>	<b>(488,5)</b>	<b>(169,6)</b>			
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>661,8</b>	<b>581,8</b>	<b>80,0</b>			
<b>Deuda neta (+) Caja Neta (-) Final</b>	<b>3,7</b>	<b>93,3</b>	<b>(89,6)</b>			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 219 M€ vs 225 M€ en el 1S24.
- La variación de capital circulante en el estado de flujos de caja se situó en -73 M€ en el 1S25 vs -70 M€ en el 1S24, por el peor comportamiento de la variación en el semestre de la partida de Existencias.
- El Capital Circulante de C/P y L/P en el Balance fue de 80 M€ en junio de 2025, equivalente a 6 días de ventas (DoS), mayor nivel respecto a junio de 2024 (43 M€, equivalente a 3 DoS). Este peor comportamiento se explica principalmente por un mayor volumen de Existencias (53 DoS), a pesar del mejor nivel de las partidas de Clientes (47 DoS) y de Acreedores (4 DoS). La adquisición del 26% de TESS ha implicado un incremento en las partidas de Existencias de 622 M€ adicionales (equivalente a 45 DoS), y en la de Clientes de 614 M€ adicionales (equivalente a 45 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	1S25	1S24	Variación
Existencias	1.307	689	618
Clientes	1.264	1.174	90
<b>Activo Circulante operativo</b>	<b>2.571</b>	<b>1.863</b>	<b>708</b>
Existencias L/P	280	108	172
Otros Activos L/P	331	0	331
Clientes L/P	47	15	32
<b>Total Activo operativo</b>	<b>3.229</b>	<b>1.986</b>	<b>1.243</b>
Anticipos de Clientes	915	787	128
Acreedores	959	846	114
<b>Pasivo Circulante operativo</b>	<b>1.875</b>	<b>1.633</b>	<b>242</b>
Anticipos de Clientes L/P	329	310	19
Anticipos de Clientes L/P (TESS)	945	0	945
<b>Total Pasivo operativo</b>	<b>3.148</b>	<b>1.943</b>	<b>1.206</b>
<b>Total Capital Circulante C/P y L/P</b>	<b>80</b>	<b>43</b>	<b>37</b>

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	1S25	1S24	Variación
Existencias	116	63	53
Clientes	(40)	7	(47)
Acreedores	(70)	(67)	(4)
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>2</b>

- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 M€.
- El Capex bruto (antes del cobro por subvenciones) supuso una inversión de 39 M€ en el 1S25 vs 32 M€ en el 1S24, diferencia explicada por un mayor pago por la inversión inmateral (30 M€ en el 1S25 vs 22 M€ en el 1S24). El cobro por subvenciones fue de 25 M€ en el 1S25 vs 17 M€ en el 1S24, dando lugar a una inversión de Capex neto (después del cobro de subvenciones) de 14 M€ en el 1S25 vs 15 M€ en el 1S24.
- El pago por Resultado Financiero fue de 8 M€ en 1S25 vs 14 M€ en 1S24 por menores pagos de intereses por la bajada del Euribor y la mejora del margen de la deuda financiera.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 44 M€ en el 1S25 vs 41 M€ en el 1S24, principalmente por los mayores pagos fraccionados del impuesto sobre la renta realizados en el periodo, derivados de los mayores resultados.
- El Flujo de Caja Libre en el 1S25 se situó en 65 M€ vs 69 M€ en el 1S24. En el 2T25, la generación de caja fue de -12 M€ vs 1 M€ en el 2T24.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas, ascendió a 126 M€ en el 1S25 (entre los que destacan 107 M€ por la adquisición de una participación del 26,3% de TESS Defence, incluyendo una tesorería de 19 M€, y 29 M€ por la adquisición de Micro Nav y Global ATS, compañías líderes en el sector de ATM, que incluye una tesorería de 7 M€) vs 18 M€ en el 1S24.
- Variación de acciones propias supuso una salida de caja de 12 M€ en el 1S25 vs 20 M€ en el 1S24.
- La Deuda Neta se situó en 4 M€ en junio de 2025 vs una posición positiva de Caja Neta de 86 M€ en diciembre de 2024. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en 0,0x en junio de 2025 vs -0,2x en diciembre de 2024.

## 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.

T&D: Transporte y Defensa.

## Contactos

### Relación con Inversores

Ezequiel Nieto  
Tlf: +34.91.480.98.04  
[enietob@indra.es](mailto:enietob@indra.es)

Fernando Ortega  
Tlf: +34.91.480.98.00  
[fortegag@indra.es](mailto:fortegag@indra.es)

Margarita García-Alamán  
Tlf: +34.91.480.57.66  
[mgalaman@indra.es](mailto:mgalaman@indra.es)

## Acerca de Indra

Indra ([www.indracompany.com](http://www.indracompany.com)) es una de las principales compañías globales de defensa, aeroespacio 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 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.

## 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.