

Resultados del ejercicio 2025

INDRA GROUP SUPERA TODOS SUS OBJETIVOS EN 2025 Y FIJA PARA 2026 UNOS OBJETIVOS MUY POR ENCIMA DE LOS DEL PLAN ESTRATÉGICO ‘LEADING THE FUTURE (24-26)’

- La contratación del 4T25 alcanza los 8.329 M€ y sitúa la cartera en 16.083 M€ (+122% vs 2024). La cartera de Defensa se sitúa en 11.336 M€ y ya supera ampliamente el objetivo de >10.000 M€ para 2026.
- Los ingresos crecen un 13% en el 2025 frente a 2024, con incrementos interanuales de doble dígito en Defensa, ATM y Movilidad. En el 4T25, los ingresos registraron un avance del 28% interanualmente.
- El EBITDA y el EBIT registran aumentos interanuales del 17% y 18% respectivamente, y la rentabilidad de Indra Group mejora medio punto porcentual, alcanzando un margen EBIT del 9,5% en el ejercicio 2025. El margen EBIT del 4T25 se sitúa en el 10,8%.
- El resultado neto asciende a 436 M€, un 57% superior al 2024, mientras que la generación de caja (FCF) se sitúa en 364 M€ en el 2025 frente a 328 M€ en el 2024.
- La inversión en I+D+i alcanza los 472 M€ en el ejercicio 2025.
- La compañía establece los objetivos financieros para 2026, que superan al menos en un 17% los objetivos del Plan Estratégico 24-26: 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.
- Indra anuncia el pago de un dividendo de 0,30 € por acción (+20% vs dividendo de 2024) con cargo a los beneficios del ejercicio 2025, pagadero el 9 de julio de 2026.
- En el mes de diciembre se ha formalizado el cierre de la adquisición de una participación del 89,68% en el capital social de Hispasat, S.A., así como el anuncio de la venta de la unidad Business Process Outsourcing (BPO).

Madrid, 25 de febrero de 2026.

Ángel Escribano, presidente ejecutivo de Indra Group, ha subrayado que “los resultados de este ejercicio confirman con contundencia la fortaleza industrial que estamos construyendo. Indra Group es hoy una compañía plenamente preparada para liderar los grandes programas de Defensa que España y Europa necesitan, con capacidades tecnológicas, fabriles y de talento únicas en nuestro país. Este año hemos dado pasos decisivos consolidando un ecosistema industrial propio con la creación de Indramind, Indra Land Vehicles e Indra Weapons & Ammunitions, que refuerzan nuestra posición como actor integral en la defensa y seguridad del siglo XXI. Hemos sabido anticiparnos, ampliar nuestra huella industrial y movilizar al ecosistema tecnológico nacional para afrontar con garantías un momento histórico para nuestra autonomía estratégica. Estos resultados no solo lo demuestran: nos impulsan a seguir acelerando nuestra escala tanto en el mercado nacional como global”.

Por su parte, José Vicente de los Mozos, consejero delegado de Indra Group, ha recordado “hemos cumplido el Plan Estratégico Leading the Future con un año de antelación, y lo hemos hecho superando ampliamente todos los objetivos fijados. El desempeño de 2025 muestra una compañía más sólida, más rentable y con una capacidad de ejecución que nos permite mirar a 2026 con unas expectativas realmente excepcionales. Estamos creciendo en todas las líneas de negocio, ampliando nuestra escala global y reforzando un proyecto industrial que sitúa a Indra Group entre los líderes europeos en Defensa, ATM, Movilidad y Tecnologías de la Información”.

Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	2025 (M€)	2024 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T25 (M€)	4T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera de pedidos	16.083	7.245	122,0 / 123,3	16.083	7.245	122,0 / 123,3
Contratación neta	12.778	5.356	138,6 / 140,2	8.329	1.654	403,5 / 404,4
Ingresos	5.457	4.843	12,7 / 14,2	1.845	1.443	27,9 / 28,8
EBITDA	636	545	16,7	231	176	31,4
Margen EBITDA %	11,7%	11,3%	0,4 pp	12,5%	12,2%	0,3 pp
Margen Operativo	591	512	15,4	221	178	24,0
Margen Operativo %	10,8%	10,6%	0,2 pp	12,0%	12,4%	(0,4) pp
EBIT	517	438	18,0	199	148	34,6
Margen EBIT %	9,5%	9,0%	0,5 pp	10,8%	10,2%	0,6 pp
Resultado Neto	436	278	57,0	145	93	55,3
BPA básico (€)	2,48	1,58	57,0	N/A	N/A	N/A
Flujo de Caja Libre	364	328	11,0	307	234	31,1
Deuda neta	583	(86)	670 M€	583	(86)	670 M€

Las adquisiciones han aportado 321 M€ en las ventas del 2025 vs 52 M€ en el 2024. En Minsait han contribuido inorgánicamente las adquisiciones de Totalnet y MQA, en Defensa han aportado GTA, Deimos, CLUE, TESS Defence y AERTEC, y en ATM han contribuido Micronav y Global ATS.

La cartera en el 2025 alcanzó los 16.083 M€, de los cuales 6.790 M€ corresponden a los Programas Especiales de Modernización en el negocio de Defensa y 1.429 M€ corresponden a la consolidación de TESS Defense. Excluyendo ambos impactos, la cartera habría aumentado un +9% vs el 2024, impulsada por los crecimientos de doble dígito registrados en ATM (+23%), así como en Minsait (+9%), Movilidad (+6%) y en Defensa (+5%). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 2,95x vs 1,50x en el mismo periodo del año anterior.

La contratación neta en el 2025 aumentó un +139% (+10% excluyendo los PEM y TESS), con un fuerte crecimiento en todos los negocios, destacando Defensa, principalmente por los segmentos de Sistemas de Defensa Aérea y Espacial, Vehículos Terrestres, Sistemas Terrestres, el proyecto FCAS, Armamento y Munición y el proyecto Eurofighter; ATM, principalmente por la contribución del contrato de renovación de radios en Estados Unidos, los radares de navegación aérea del Reino Unido y por el negocio en España; y Movilidad, gracias a los contratos de mantenimiento ferroviario de Chile, gestión de tráfico urbano en Irlanda y peajes en Colombia. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 2,34x vs 1,11x en el 2024.

Los ingresos en el 2025 crecieron un +13%, con todas las divisiones presentando crecimientos notables: Defensa +36%, ATM +12%, Movilidad +10% y Minsait +5%. **En el 4T25**, los ingresos también subieron en todas las divisiones: Defensa +79%, Movilidad +32%, Minsait +10% y ATM +2%.

El tipo de cambio restó 74 M€ a los ingresos en el 2025 (-1,5pp), principalmente por la depreciación del dólar frente al euro y su impacto en las divisas de Brasil, Argentina y México.

Los ingresos orgánicos en el 2025 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +9%, con sólidos crecimientos en todas las divisiones: Defensa +17%, ATM +9%; Movilidad +8% y Minsait +6%.

El margen EBITDA en el 2025 se situó en el 11,7% vs 11,3% en el 2024, con un crecimiento del EBITDA en términos absolutos del +17%. Esta mejora de márgenes se explica principalmente por el mayor aumento de ingresos registrado en todas las divisiones, de entre las que destacaron Defensa y ATM. Excluyendo los impactos de TESS y el saneamiento excepcional de un proyecto iNM en Europa Central en ATM, el margen EBITDA en el 2025 se habría situado en el 12,2%. **En el 4T25**, el margen EBITDA se situó en el 12,5% (14,3% excluyendo ambos impactos) vs 12,2% en el 4T24. El EBITDA del cuarto trimestre creció un +31% en términos absolutos.

El margen Operativo en el 2025 fue del 10,8% vs 10,6% en el 2024, con un crecimiento en términos absolutos del +15%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 2025 ascendieron a -73 M€ vs -74 M€ en el 2024, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla de -40 M€ vs -45 M€, impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles de -21 M€ vs -16 M€ y provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo de -12 M€, misma cifra que en el 2024.

El margen EBIT en el 2025 se situó en el 9,5% (10,0% excluyendo el impacto de TESS y el saneamiento del proyecto iNM) vs 9,0% en 2024, presentando el EBIT un crecimiento en términos absolutos del +18%. **En el**

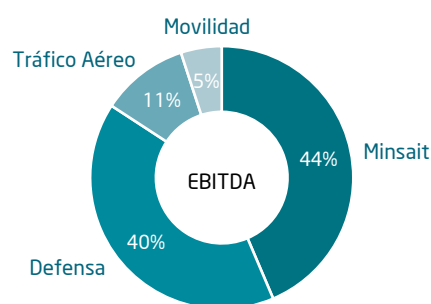
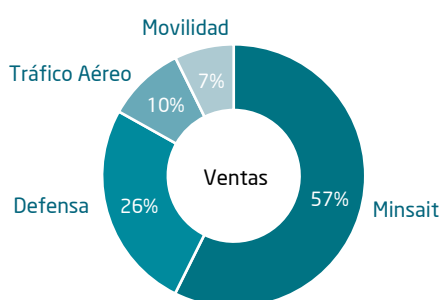
4T25, el margen se situó en el 10,8% (12,4% excluyendo ambos impactos) vs 10,2% en el 4T24, aumentando el EBIT un +35% en términos absolutos.

El Resultado Neto en el 2025 se situó en 436 M€ vs 278 M€ en el 2024, lo que supuso un crecimiento del +57%, como consecuencia principalmente de la mejora operativa, y por el impacto puntual en los resultados financieros derivado del aumento en la valoración de la participación en TESS, entre otros aspectos.

El Flujo de Caja Libre en el 2025 se situó en 364 M€ vs 328 M€ en el 2024. En el 4T25, la generación de caja fue de 307 M€ vs 234 M€ en el 4T24.

La Deuda Neta se situó en 583 M€ en diciembre 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 1,0x (impactado por el pago de Hispasat+Hisdesat, que no tuvo contribución al EBITDA) en diciembre de 2025 vs -0,2x en diciembre de 2024.

Los Objetivos 2025 fueron ampliamente superados: Ingresos en moneda local de 5.530 M€ vs >5.200 M€ (+6%), EBIT de 517 M€ vs >490 M€ (+6%), y Flujo de Caja Libre excluyendo TESS e Hispasat+Hisdesat de 319 M€ vs >300 M€ (+6%).



Objetivos 2026

- **Ingresos en moneda local¹**: mayores de 7.000 M€.
- **EBIT reportado²**: superior a 700 M€.
- **Flujo de Caja Libre reportado³**: superior a 375 M€.

¹ Incluye la consolidación de BPO hasta su venta

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

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

Análisis por Unidades de Negocio

Defensa

Defensa	2025 (M€)	2024 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T25 (M€)	4T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	11.336	2.972	281,5 / 281,6	11.336	2.972	281,5 / 281,6
Contratación	8.160	1.053	675,0 / 675,2	7.142	361	1879,0 / 1879,4
Ingresos	1.407	1.031	36,4 / 36,5	643	359	79,3 / 79,4
EBITDA	258	207	25,0	108	71	53,0
Margen EBITDA %	18,4%	20,0%	(1,6) pp	16,9%	19,8%	(2,9) pp
Margen Operativo	240	191	25,6	105	67	57,7
Margen Operativo %	17,1%	18,5%	(1,4) pp	16,3%	18,6%	(2,3) pp
EBIT	232	186	24,5	102	65	55,2
Margen EBIT %	16,5%	18,0%	(1,5) pp	15,8%	18,2%	(2,4) pp
Book-to-Bill	5,80	1,02	468,2	11,11	1,01	1003,7
Cart./Ventas 12m	8,06	2,88	179,7			
Ingresos Espacio	98	60	63,1 / 63,1	38	25	53,2 / 53,3
% s/Ventas Defensa	8%	6%		6%	7%	

- La contratación en el 2025 aumentó un +675% principalmente por la fuerte contribución de los Programas Especiales de Modernización (6.866 M€ en el 2025), así como por el proyecto Eurofighter, los proyectos de radares Lanza en Omán y de radares de vigilancia espacial en Alemania, el proyecto de modernización de los submarinos S-80 para la Armada española y la contribución inorgánica de Deimos. La contratación en el 4T25 presentó un crecimiento del +1.879% gracias a la contribución de estos mismos programas PEM.
- Las ventas en el 2025 crecieron un +36%, registrando fuertes aumentos tanto en España como en AMEA y Europa. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por el área de Vehículos Terrestres, destacando la contribución de TESS (143M€ correspondientes al programa del vehículo blindado 8*8) y el proyecto de radares en Vietnam, la contribución de los Programas Especiales de Modernización (97 M€ en el 2025), el proyecto Eurofighter (260 M€ en el 2025 vs 193 M€ en el 2024), Espacio (programa Galileo y contribución inorgánica de Deimos), y Armamento y Munición (Proyecto Meteor). Por su parte, la contribución a las ventas del proyecto FCAS descendió un -5% (214 M€ en el 2025 vs 224 M€ en el 2024). Excluyendo FCAS, las ventas de Defensa habrían crecido un +48% en el 2025. En el 4T25, las ventas aumentaron un +79% impulsadas de igual forma por los segmentos de Vehículos Terrestres (contribución de TESS de 143M€ correspondientes al programa del vehículo blindado 8*8) y por el proyecto Eurofighter (82 M€ en el 4T25 vs 55 M€ en el 4T24), así como por los proyectos de radares en Omán y Alemania. La contribución trimestral del proyecto FCAS creció un +12% (41 M€ en el 4T25 vs 37 M€ en el 4T24).
- Las ventas orgánicas en el 2025 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +17% y un +37% en el 4T25.
- Por geografías, la actividad en el 2025 se concentró en España (c. 55% de las ventas) y Europa (c. 35% de las ventas).
- Las ventas de Espacio en el 2025 ascendieron a 98 M€ (8% de las ventas de la división de Defensa) y presentaron un crecimiento interanual del +63%.
- El margen EBITDA en el 2025 fue del 18,4% vs 20,0% en el 2024, debido a que TESS no contribuyó al margen a nivel consolidado. Excluyendo dicho impacto, el margen EBITDA se habría situado en el 20,5%. Por su parte, en el 4T25 el margen fue del 16,9% (21,7% excluyendo el impacto de TESS) vs 19,8% en el 4T24.
- El margen EBIT en el 2025 se situó en el 16,5% (18,3% excluyendo el impacto de TESS) vs 18,0% en el 2024. En el 4T25, el margen fue del 15,8% (20,3% excluyendo el impacto de TESS) vs 18,2% en 4T24.

Tráfico Aéreo

Tráfico Aéreo	2025 (M€)	2024 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T25 (M€)	4T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.052	855	23,1 / 24,4	1.052	855	23,1 / 24,4
Contratación	726	586	23,9 / 25,5	75	171	(56,4) / (54,3)
Ingresos	523	468	11,7 / 12,9	159	156	2,3 / 3,8
EBITDA	69	73	(6,2)	13	24	(45,6)
Margen EBITDA %	13,1%	15,6%	(2,5) pp	8,1%	15,2%	(7,1) pp
Margen Operativo	55	60	(8,2)	9	20	(56,5)
Margen Operativo %	10,5%	12,7%	(2,2) pp	5,6%	13,2%	(7,6) pp
EBIT	54	58	(8,0)	9	20	(57,0)
Margen EBIT %	10,3%	12,5%	(2,2) pp	5,4%	12,9%	(7,5) pp
Book-to-Bill	1,39	1,25	10,9	0,47	1,10	(57,4)
Cart./Ventas 12m	2,01	1,83	10,2			

- La contratación en el 2025 creció un +24%, con España, Europa (contrato de radares en Reino Unido) y AMEA (contrato de radares en Azerbaiyán) presentando crecimientos de doble dígito. Por su parte, América cayó a un ritmo del -16% impactado por el difícil comparable (contribución de Canadá iTEC, Colombia y Park Air con el contrato de modernización de radios VHF en Brasil) vs 2024, y a pesar de la contribución del contrato de renovación de radios en Estados Unidos en el periodo.
- Las ventas en el 2025 aumentaron un +12%, con fuertes crecimientos de doble dígito registrados en América (contrato de radios en Estados Unidos y Canadá iTEC), así como en Europa (contrato de radares en Reino Unido). En el trimestre las ventas crecieron un +2%, con fuertes crecimientos mostrados en AMEA (contrato de sistemas de ayuda a la navegación aérea en China y Arabia Saudí, y sistemas de control aéreo en India) y América (contrato de radares en Colombia y de radios en Brasil).
- Las ventas orgánicas en el 2025 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +9% y se mantuvieron estables en el 4T25.
- Por geografías, la actividad en el 2025 se concentró en Europa (c. 40% de las ventas), AMEA (25% de las ventas), América (20% de las ventas) y España (c. 15% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 2025 fue del 13,1% vs 15,6% en el 2024, debido al saneamiento excepcional en el proyecto iNM, al considerarse no reutilizables los activos incompletos tras cambios en el alcance del proyecto. Excluyendo dicho impacto, el margen EBITDA en el 2025 habría sido del 15,6%. En el 4T25, el margen fue del 8,1% (16,1% excluyendo el impacto puntual del saneamiento) vs 15,2% en 4T24.
- El margen EBIT en el 2025 se situó en el 10,3% vs 12,5% en el 2024. Excluyendo el impacto del saneamiento excepcional en el proyecto iNM de 13 M€, el EBIT en el 2025 se habría situado en el 12,7%. En el 4T25, el margen fue del 5,4% (13,5% excluyendo el impacto puntual del saneamiento) vs 12,9% en 4T24.

Movilidad

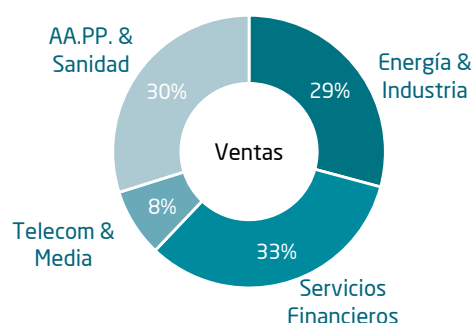
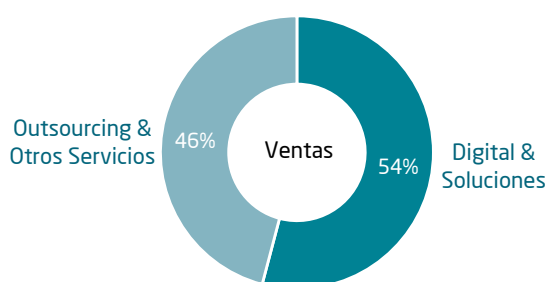
Movilidad	2025 (M€)	2024 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T25 (M€)	4T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.014	959	5,8 / 7,5	1.014	959	5,8 / 7,5
Contratación	469	411	14,0 / 16,1	177	147	20,6 / 22,3
Ingresos	398	362	10,0 / 11,8	140	106	32,5 / 34,5
EBITDA	32	24	30,9	17	8	104,1
Margen EBITDA %	8,0%	6,7%	1,3 pp	11,8%	7,7%	4,1 pp
Margen Operativo	26	21	24,7	15	7	110,1
Margen Operativo %	6,5%	5,7%	0,8 pp	10,7%	6,8%	3,9 pp
EBIT	24	18	32,4	14	7	114,8
Margen EBIT %	6,0%	5,0%	1,0 pp	10,3%	6,3%	4,0 pp
Book-to-Bill	1,18	1,14	3,7	1,26	1,39	(9,0)
Cart./Ventas 12m	2,55	2,65	(3,8)			

- La contratación en el 2025 aumentó un +14% impulsada por los contratos de mantenimiento ferroviario en Chile y de gestión del tráfico urbano en Irlanda, peajes en Colombia, los sistemas de ticketing en Arabia Saudí y el mantenimiento del metro de El Cairo en Egipto. Por regiones, destacaron los incrementos de doble dígito registrados tanto en AMEA como en Europa.
- Las ventas en el 2025 aumentaron +10%, con fuertes crecimientos mostrados en todas las regiones excepto en América (difícil comparable por los sistemas de recaudo en el Tren Maya en México en el 2024), destacando AMEA (sistema de peaje en Filipinas y red de transporte ferroviario en Arabia Saudí), Europa (Ticketing en Irlanda) y España (Ticketing y Sistemas Inteligentes de Transporte). En el 4T25 las ventas aumentaron +32%, destacando los crecimientos de doble dígito mostrados en todas las geografías, de entre las que sobresalió América (+69% gracias los contratos del aeropuerto de Lima en Perú y de peaje en Estados Unidos).
- Las ventas orgánicas en el 2025 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +8%. En el 4T25 registraron un aumento del +30%.
- Por geografías, la actividad en el 2025 se concentró en España (c. 40% de las ventas), AMEA (c. 25% de las ventas) y América (c. 20% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 2025 fue del 8,0% vs 6,7% en el 2024. En el 4T25, el margen fue del 11,8% vs 7,7% en el 4T24.
- El margen EBIT en el 2025 se situó en el 6,0% vs 5,0% en el 2024. En el 4T25, el margen fue del 10,3% vs 6,3% en el 4T24.

Minsait

Minsait	2025 (M€)	2024 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T25 (M€)	4T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.681	2.460	9,0 / 11,5	2.681	2.460	9,0 / 11,5
Contratación	3.424	3.306	3,6 / 5,6	936	975	(4,0) / (3,3)
Ingresos	3.129	2.982	4,9 / 7,0	903	823	9,7 / 10,8
EBITDA	277	241	15,2	93	73	27,4
Margen EBITDA %	8,9%	8,1%	0,8 pp	10,3%	8,9%	1,4 pp
Margen Operativo	270	240	12,4	92	84	9,6
Margen Operativo %	8,6%	8,1%	0,5 pp	10,2%	10,2%	0,0 pp
EBIT	208	176	18,4	74	55	33,8
Margen EBIT %	6,6%	5,9%	0,7 pp	8,2%	6,7%	1,5 pp
Book-to-Bill	1,09	1,11	(1,3)	1,04	1,19	(12,5)
Cart./Ventas 12m	0,86	0,82	3,8			

- La contratación en el 2025 aumentó un +4%, principalmente impulsada por los crecimientos del +20% registrados por AAPP & Sanidad, así como por Energía & Industria (+5%). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 0,86x vs 0,82x en el mismo periodo del año anterior.
- Las ventas en el 2025 crecieron un +5%, destacando el buen comportamiento registrado en AAPP & Sanidad (+12%), Servicios Financieros (+4%) y Energía & Industria (+2%). Por su parte, los ingresos de Telecom & Media descendieron un -6%. En el 4T25, las ventas crecieron un +10%, impulsadas principalmente por el crecimiento de doble dígito registrado en AAPP & Sanidad (+23%), así como por Servicios Financieros (+8%) y Energía & Industria (+5%).
- Las ventas orgánicas en el 2025 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) aceleraron su crecimiento hasta un +6% en el período acumulado, con un aumento del +11% en el 4T25.
- Por geografías, la actividad en el 2025 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 25% de las ventas).
- El margen Operativo en el 2025 fue del 8,6% vs 8,1% en el 2024, 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 4T25, el margen fue del 10,2%, mismo nivel que en el 4T24.
- El margen EBIT en el 2025 mejoró hasta el 6,6% vs 5,9% en el 2024. En el 4T25, el margen fue del 8,2% vs 6,7% en el 4T24.



Ingresos de Minsait por horizontales

Ingresos Minsait	2025 (M€)	2024 (M€)	Variación (%) Reportado	4T25 (M€)	4T24 (M€)	Variación (%) Reportado
Digital & Soluciones	1.709	1.544	10,7	509	428	18,9
Outsourcing & Otros Servicios	1.450	1.463	(0,9)	401	405	(1,0)
Eliminaciones	(30)	(25)	N/A	(7)	(10)	N/A
Total	3.129	2.982	4,9	903	823	9,7

Por negocios horizontales, las ventas de Digital & Soluciones (54% de las ventas de Minsait) crecieron un +11% y las de Outsourcing & Otros Servicios (46% de las ventas de Minsait) descendieron un -1%. En el negocio de Digital los mayores crecimientos se han producido en Inteligencia Artificial, Ciberseguridad y migración a Cloud. En el 4T25 las ventas en Digital & Soluciones crecieron un +19%, mientras que las de Outsourcing & Otros Servicios disminuyeron un -1%.

Minsait por divisiones

Contratación Minsait	2025 (M€)	2024 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T25 (M€)	4T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	1.034	988	4,7 / 6,9	246	280	(12,2) / (11,5)
Servicios Financieros	1.140	1.148	(0,7) / 1,4	395	417	(5,3) / (4,1)
AA.PP. & Sanidad	999	835	19,6 / 21,8	243	209	16,4 / 16,1
Telecom & Media	251	336	(25,3) / (23,9)	53	70	(24,1) / (23,6)
Total	3.424	3.306	3,6 / 5,6	936	975	(4,0) / (3,3)

Ingresos Minsait	2025 (M€)	2024 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	4T25 (M€)	4T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	913	892	2,4 / 4,5	263	250	5,2 / 6,5
Servicios Financieros	1.030	990	4,0 / 6,2	285	263	8,4 / 9,0
AA.PP. & Sanidad	934	831	12,4 / 14,3	291	237	23,0 / 24,6
Telecom & Media	253	269	(6,1) / (4,1)	63	73	(13,3) / (12,6)
Total	3.129	2.982	4,9 / 7,0	903	823	9,7 / 10,8

Energía & Industria

- La contratación en el 2025 aumentó un +5%, gracias al crecimiento registrado en todas las geografías, excepto en Europa. Destacaron los crecimientos mostrados en Colombia en el segmento de Industria, que creció un +11%, y en España y Filipinas en el segmento de Energía, que creció un +1%.
- Las ventas en el 2025 aumentaron un +2%, impulsadas principalmente por el segmento de Industria (+10%), que presentó un sólido crecimiento tanto en América (Colombia, Guatemala y Panamá), como en España y en Europa (Italia y Alemania). Para el conjunto del vertical, destacaron principalmente los crecimientos registrados en América, España y AMEA, en contraposición a las caídas mostradas en Europa. En el 4T25, las ventas crecieron un +5%, gracias a las subidas registradas en el segmento de Industria (+11%) y con el segmento de Energía presentando un crecimiento del +2%.
- Energía representó el 55% de las ventas del vertical en el 2025 frente al 45% de Industria.
- Por geografías, la actividad en el 2025 se concentró en España (c. 50% de las ventas), América (c. 30% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).

Servicios Financieros

- La contratación en el 2025 disminuyó un -1%, debido a los descensos registrados tanto en Europa (-10%), como en América un -5% (medios de pago en Chile y República Dominicana) y AMEA (-7%).
- Las ventas en el 2025 aumentaron un +4%, 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 4T25, las ventas crecieron un +8% gracias al crecimiento registrado en España, AMEA y Europa.
- El sector bancario (c. 90% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 2025 respecto al sector seguros (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la actividad en el 2025 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).

AA.PP. & Sanidad

- La contratación en el 2025 aumentó un +20%, 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), España (negocio de Administraciones Públicas) y América (negocio de Elecciones en Argentina y Colombia, y Administraciones Públicas en Brasil).
- Las ventas en el 2025 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +12%, presentando crecimientos sólidos tanto en América (+25%) como en España (+15%). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían aumentado un +13% (el negocio de elecciones aportó 60 M€ en el 2025 vs 59 M€ en el 2024). En el 4T25, las ventas aumentaron un +23% impulsadas por los crecimientos registrados en todas las geografías excepto AMEA, destacando España y América.
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 80% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical en el 2025 respecto a los segmentos de Sanidad (c. 10% de las ventas) y Elecciones (c. 5% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se concentró en España (70% de las ventas), América (15% de las ventas) y Europa (c.10% de las ventas).

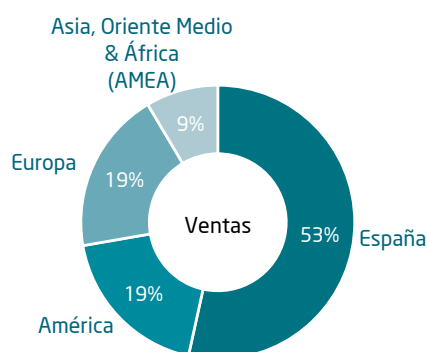
Telecom & Media

- La contratación en el 2025 disminuyó un -25%, lastrada por los descensos mostrados en todas las geografías excepto AMEA, destacando las caídas de doble dígito en España y América.
- Las ventas en el 2025 descendieron un -6%, 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 4T25, las ventas disminuyeron un -13% afectadas por los descensos registrados en todas las geografías, destacando AMEA y España, que cayeron a niveles de doble dígito.
- El segmento de Telecom (95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 2025 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	2025 (M€)	2024 (M€)	Variación (%)		4T25 (M€)	4T24 (M€)	Variación (%)	
			Rep.	M. Local			Rep.	M. Local
España	2.917	2.492	17,0	17,1	1.114	772	44,2	44,2
América	1.027	975	5,4	12,0	292	278	5,1	8,4
Europa	1.047	961	8,9	8,9	289	277	4,4	4,6
Asia, Oriente Medio & África	467	415	12,5	14,3	150	116	29,5	32,7
Total	5.457	4.843	12,7	14,2	1.845	1.443	27,9	28,8

Los ingresos por geografías presentaron crecimientos en España (+17%; 53% de las ventas totales), AMEA (+12%; 9% de las ventas totales), Europa (+9%; 19% de las ventas) y América (+5%; 19% de las ventas).



Recursos humanos

La plantilla final a cierre de diciembre de 2025 estaba formada por 62.396 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +3% vs diciembre de 2024 (1.763 empleados más), concentrándose ese aumento principalmente en España (2.843 empleados más).

Por su parte, la plantilla media en el 2025 aumentó un +5% vs el 2024.

La plantilla final de la división de Defensa aumentó un +36%, principalmente como resultado de la ampliación de nuestras capacidades con el objetivo de preparar a la compañía para los Programas Especiales de Modernización (PEM).

Plantilla final	2025	%	2024	%	Variación (%)
España	37.405	60%	34.562	57%	8%
América	19.002	30%	20.161	33%	(6%)
Europa	3.837	6%	3.802	6%	1%
Asia, Oriente Medio & África	2.152	3%	2.108	3%	2%
Total	62.396	100%	60.633	100%	3%

Plantilla media	2025	%	2024	%	Variación (%)
España	35.924	59%	33.352	57%	8%
América	19.460	32%	19.320	33%	1%
Europa	3.862	6%	3.752	6%	3%
Asia, Oriente Medio & África	2.129	3%	2.082	4%	2%
Total	61.376	100%	58.506	100%	5%

Plantilla final por divisiones	2025	%	2024	%	Variación (%)
Minsait	46.564	75%	47.877	79%	(3%)
Defensa	8.325	13%	6.135	10%	36%
Tráfico Aéreo	2.868	5%	2.617	4%	10%
Mobility	3.086	5%	2.740	5%	13%
Funciones Corporativas	1.553	2%	1.264	2%	23%
Total	62.396	100%	60.633	100%	3%

Otros acontecimientos del trimestre

- El 26 de noviembre de 2025, la Compañía comunicó, en relación con la propuesta elevada a la Junta General extraordinaria de accionistas 2025 de nombramiento de Dña. Mónica Helena Espinosa Caldas como consejera independiente, la imposibilidad transmitida por dicha candidata de aceptar el cargo.

- El 28 de noviembre de 2025 se celebró la referida Junta, con un quórum de asistencia del 66,98% del capital social, en la que se aprobaron por amplia mayoría de votos a favor todas las propuestas de acuerdo que figuraban en el Orden del Día, entre ellas, la adquisición de una participación del 89,68% del capital social de Hispasat, S.A.

Como consecuencia de la no aceptación del cargo como consejera independiente de Dña. Mónica Helena Espinosa Caldas, la composición del Consejo quedó integrada por quince miembros, reduciéndose el porcentaje de consejeros independientes a un 46,66% y la presencia de mujeres a un 33,33%.

A la vista de lo anterior, el Consejo de Administración acordó llevar a cabo las actuaciones necesarias para poner en marcha un proceso de selección de una nueva consejera independiente, liderado por la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, con el asesoramiento de una consultora especializada, para restaurar la representación de consejeros independientes y mujeres, finalizado el cual se someterán a la Junta General de accionistas las propuestas correspondientes.

- Entre el 1 y el 4 de diciembre de 2025 Indra llevó a cabo un Programa Temporal de Recompra de acciones propias ("el Programa"), al amparo de la autorización conferida por la Junta General de Accionistas para la adquisición derivativa de acciones propias y de conformidad con lo previsto en el artículo 5 del Reglamento (UE) N.º 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 3 del Reglamento Delegado (UE) 2016/1052, con la finalidad de permitir a la Sociedad cumplir con las obligaciones de entrega de acciones a sus directivos derivadas del sistema de retribución vigente. En el marco de dicho Programa la Sociedad ha adquirido 235.000 acciones representativas del 0,13% de su capital social. El contrato de liquidez suscrito con Banco Sabadell, S.A. se suspendió durante el periodo de vigencia del Programa.
- El 2 de diciembre de 2025 Indra Group alcanzó un acuerdo con Teknei, empresa tecnológica especializada en consultoría, desarrollo de *software* y soluciones IT, para la venta de su unidad de Business Process Outsourcing (BPO) en España, Colombia, Italia, Perú, México, Chile y Portugal por 96,6 millones de euros.
- El 2 de diciembre de 2025 el Consejo de Administración de Indra Group acordó, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo ("CNRGC"), nombrar vocal de la CNRGC y de la Comisión de Estrategia a Dña. María Teresa Busto del Castillo, y vocal de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento y de la Comisión de Sostenibilidad a Dña. María Aránzazu Díaz-Lladó Prado, permaneciendo invariable la composición de la Comisión Delegada Ejecutiva.
- El 18 de diciembre de 2025 el Consejo de Administración de Indra Group acordó, previo informe favorable de la CNRGC, crear una nueva dirección general de Organización, con el objetivo de impulsar la transformación organizativa, optimizar la eficiencia y reforzar la alineación estratégica del grupo a nivel global, liderada por D. Antonio Mora Morando como director general de Organización con efectos a partir del 1 de enero de 2026, permaneciendo como miembro del Comité de Dirección, y nombrar a D. Raúl Cervantes Villarrubia como *Chief Control Officer* en sustitución del Sr. Mora, y miembro del Comité de Dirección con efectos del 1 de enero de 2026.
- El 30 de diciembre de 2025, una vez cumplidas las condiciones suspensivas previstas en el acuerdo alcanzado entre Indra Group y Redeia Corporación, S.A. para la adquisición de una participación del 89,68% en el capital social de Hispasat, S.A., se formalizó y ejecutó el cierre de referida operación.

Acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

- El 2 de enero de 2026 Indra Group informó de que Hisdesat Servicios Estratégicos, S.A. ("Hisdesat"), compañía en la que Indra Group tiene una participación mayoritaria, puso en marcha un plan de contingencia para garantizar la continuidad de los servicios comprometidos con el Ministerio de

Defensa y el resto de sus clientes, tras el impacto fortuito de una partícula espacial en el satélite SpainSat NG II, de su propiedad, durante la fase de la transferencia orbital.

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

- El 15 de enero de 2026 Indra Group fue reconocida con el certificado Top Employer por octavo año consecutivo, consolidándose como una de las mejores empresas para trabajar en España y reafirmando su compromiso con la excelencia en la gestión del talento y el desarrollo profesional.
- El 29 de enero de 2026, el Consejo de Administración de Indra Group, previo informe favorable de la CNRGC, acordó nombrar a D. Miguel Ángel Panduro director general de Indra Space y miembro del Comité de Dirección.
- El 10 de febrero de 2026 se anunció la incorporación de Indra Group por primera vez al índice mundial MSCI por su desempeño en el mercado bursátil.
- El 25 de febrero de 2026 el Consejo de Administración de Indra acordó proponer a la próxima Junta General de Accionistas la distribución de un dividendo en efectivo de 0,30€ brutos por acción, con cargo a los beneficios del ejercicio 2025, a abonar el día 9 de julio de 2026.
- El 25 de febrero de 2026, el Consejo de Administración de Indra Group acordó proceder al cierre formal del proceso de análisis de distintas alternativas de desinversión en Minsait Payments (actualmente denominada Nuek Payments, S.L.).

Cuenta de resultados consolidada

	2025 M€	2024 M€	Variación M€	%	4T25 M€	4T24 M€	Variación M€	%
Ingresos ordinarios	5.456,7	4.842,9	613,8	12,7	1.845,3	1.443,0	402,3	27,9
Otros ingresos	155,6	104,1	51,5	49,4	57,6	50,7	6,9	13,5
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(2.152,3)	(1.790,5)	(361,8)	20,2	(943,7)	(627,8)	(315,9)	50,3
Gastos de personal	(2.823,3)	(2.610,9)	(212,4)	8,1	(727,3)	(690,2)	(37,1)	5,4
Otros resultados	(0,3)	(0,3)	0,0	NA	(0,9)	(0,0)	(0,9)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	636,4	545,2	91,2	16,7	230,9	175,7	55,2	31,4
Amortizaciones	(119,0)	(106,9)	(12,1)	11,3	(32,1)	(28,0)	(4,1)	14,7
Resultado de Explotación (EBIT)	517,3	438,3	79,0	18,0	198,8	147,7	51,1	34,6
Margen EBIT	9,5%	9,0%	0,5 pp	NA	10,8%	10,2%	0,6 pp	NA
Resultado Financiero	72,1	(46,5)	118,6	(254,9)	2,0	(20,0)	22,0	(110,0)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(3,2)	(5,5)	2,3	NA	0,9	(1,0)	1,9	NA
Resultado antes de impuestos	586,3	386,3	200,0	51,8	201,7	126,7	75,0	59,1
Impuesto de sociedades	(147,3)	(106,0)	(41,3)	39,0	(55,5)	(32,9)	(22,6)	68,7
Resultado del ejercicio	439,0	280,3	158,7	56,6	146,1	93,8	52,3	55,7
Resultado atribuible a socios externos	(3,1)	(2,7)	(0,4)	NA	(1,6)	(0,8)	(0,8)	NA
Resultado neto	435,8	277,5	158,3	57,0	144,6	93,1	51,5	55,3

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2025	2024	Variación (%)
BPA básico (€)	2,48	1,58	57,0
BPA diluido (€)	2,48	1,58	57,0

	2025	2024
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	990.787	981.761
Total Acciones ponderadas consideradas	175.663.615	175.672.641
Total Acciones diluidas consideradas	175.663.615	175.672.641
Autocartera al cierre del periodo	1.394.510	750.530

Cifras no auditadas

El **BPA básico** está calculado dividiendo el Resultado Neto entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso menos la autocartera media.

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

Tanto en el caso del BPA básico como en el diluido, los saldos medios de la autocartera, de las acciones totales emitidas y de las posibles a emitir por conversión de los bonos convertibles, se calculan con los saldos diarios.

- Los Ingresos ordinarios subieron un +13% en el 2025 y un +28% en el 4T25.
- Otros Ingresos se situaron en 156 M€ en el 2025 vs 104 M€ en el 2024, principalmente por el mayor nivel de subvenciones y trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +20% en el 2025 vs el 2024, principalmente por mayores compras de materiales y mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.). En el 4T25 esta partida presentó un crecimiento del +50%.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +8% en el 2025 vs el 2024, incremento que se explica principalmente por la inflación salarial y el aumento del +5% de la plantilla media del Grupo. En el 4T25, los costes de personal aumentaron a un menor ritmo (+5%).
- El EBITDA reportado en el 2025 se situó en 636 M€ vs 545 M€ en el 2024, lo que supuso un crecimiento del +17%.
- Las Amortizaciones se situaron en 119 M€ en el 2025, nivel superior a los 107 M€ en el 2024.
- El EBIT reportado se situó en 517 M€ en el 2025 vs 438 M€ en el 2024, aumentando un +18%.
- El Resultado Financiero en el 2025 aumentó hasta los 72 M€ vs -47 M€ en el 2024, principalmente por el ingreso extraordinario de 120 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 -48 M€. El coste medio bruto de la deuda se sitúa en el 3,1% en el 2025 vs 4,2% en el 2024.
- El gasto por impuesto fue de 147 M€ en el 2025 vs 106 M€ en el 2024, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva se situó en el 25% en el 2025 vs 27% en el 2024, principalmente por la mayor ponderación que tiene el resultado de España, con una tasa impositiva generalmente inferior a la del exterior, que además se sitúa por debajo del tipo nominal del 25% en 2025 debido, principalmente, a la mayor deducción fiscal por I+D registrada en la provisión del impuesto español. Adicionalmente, la no activación contable de los resultados negativos obtenidos por determinadas filiales fuera de España también contribuyó al descenso de la tasa impositiva.
- El Resultado Neto en el 2025 ascendió a 436 M€ vs 278 M€ en 2024, lo que supuso un crecimiento del +57%.

Balance consolidado

Con fecha 2 de diciembre de 2025 Indra Group ha firmado un acuerdo de venta a Teknei del negocio Business Process Outsourcing (BPO) en España, Colombia, Italia, Perú, México y Portugal. El negocio de BPO de Brasil y Filipinas queda fuera de la operación y se mantiene dentro del Grupo.

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

El 25 de febrero de 2026, el Consejo de Administración de Indra Group acordó proceder al cierre formal del proceso de análisis de distintas alternativas de desinversión en Minsait Payments (actualmente denominada Nuek Payments, S.L.), lo que implica que los activos y pasivos traspasados a mantenidos para la venta en el ejercicio anterior, se han revertido.

	2025 M€	2024 M€	Variación M€
Inmovilizado material	1.145,9	118,8	1.027,1
Inversiones inmobiliarias	9,3	9,6	(0,3)
Activos por derechos de uso	162,0	125,9	36,1
Fondo de Comercio	1.443,6	1.043,5	400,1
Otros activos intangibles	459,5	250,5	209,0
Participadas y otros inmovilizados financieros	1.391,1	485,5	905,6
Activos por impuestos diferidos	43,3	104,2	(60,9)
Activos no corrientes	4.654,7	2.137,9	2.516,8
Activos mantenidos para la venta	120,5	213,7	(93,2)
Activo circulante operativo	2.966,4	1.791,8	1.174,6
Otros activos corrientes	417,0	257,2	159,8
Efectivo y equivalentes	976,2	555,1	421,1
Activos corrientes	4.480,0	2.817,8	1.662,2
TOTAL ACTIVO	9.134,8	4.955,7	4.179,1
Capital y Reservas	1.799,3	1.309,8	489,5
Acciones propias	(65,2)	(12,6)	(52,6)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	1.734,2	1.297,2	437,0
Socios externos	258,6	17,6	241,0
PATRIMONIO NETO	1.992,8	1.314,7	678,1
Provisiones para riesgos y gastos	98,4	87,5	10,9
Deuda financiera a largo plazo	1.197,2	343,2	854,0
Otros pasivos financieros no corrientes	2.027,7	692,0	1.335,7
Subvenciones	134,7	54,1	80,6
Otros pasivos no corrientes	1,0	1,4	(0,4)
Pasivos por impuestos diferidos	58,6	3,9	54,7
Pasivos no corrientes	3.517,7	1.182,2	2.335,5
Pasivos mantenidos para la venta	50,2	83,7	(33,5)
Deuda financiera a corto plazo	385,9	186,3	199,6
Otros pasivos financieros corrientes	296,0	119,3	176,7
Pasivo Circulante Operativo	2.259,8	1.626,9	632,9
Otros pasivos corrientes	632,3	442,5	189,8
Pasivos corrientes	3.624,3	2.458,8	1.165,5
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	9.134,8	4.955,7	4.179,1
Deuda financiera a corto plazo	385,9	186,3	199,6
Deuda financiera a largo plazo	1.197,2	343,2	854,0
Deuda financiera bruta	1.583,1	529,5	1.053,6
Efectivo y equivalentes	(976,2)	(555,1)	(421,1)
Deuda neta antes del traspaso a mantenido para la venta	606,9	(25,6)	632,5
Traspaso efectivo a mantenido para la venta	(23,7)	(60,8)	37,1
Deuda neta Total grupo	583,2	(86,5)	669,7

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	2025	2024	Variación	4T25	4T24	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	586,3	386,3	200,0	201,7	126,7	75,0
Ajustes:						
- Amortizaciones	119,0	106,9	12,1	32,1	28,0	4,1
- Subvenciones, provisiones y otros	(49,4)	(3,7)	(45,7)	7,7	3,4	4,3
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	3,2	5,5	(2,3)	(0,9)	1,0	(1,9)
- Resultados financieros	(72,1)	46,5	(118,6)	(2,0)	20,0	(22,0)
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	586,9	541,5	45,4	238,6	179,1	59,5
Variación en deudores comerciales y otros	(314,3)	110,1	(424,4)	(175,6)	183,4	(359,0)
Variación en existencias	(150,2)	(125,9)	(24,3)	103,2	68,4	34,8
Variación en acreedores comerciales y otros	527,2	10,3	516,9	306,9	(106,5)	413,4
Variación de Capital Circulante	62,7	(5,4)	68,1	234,5	145,3	89,2
Inversión Material, neto	(44,1)	(23,3)	(20,8)	(23,7)	(8,0)	(15,7)
Inversión Inmaterial, neto	(53,0)	(46,1)	(6,9)	(31,6)	(20,2)	(11,4)
Capex	(97,1)	(69,4)	(27,7)	(55,3)	(28,2)	(27,1)
Resultados financieros pagados	(25,0)	(25,8)	0,8	(11,6)	(8,3)	(3,3)
Variación de otros pasivos financieros	(29,9)	(27,7)	(2,2)	(8,4)	(3,2)	(5,2)
Impuestos sobre sociedades pagados	(133,4)	(85,2)	(48,2)	(91,0)	(50,6)	(40,4)
Flujo de caja libre	364,3	328,0	36,3	306,8	234,0	72,8
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(807,9)	(31,4)	(776,5)	(627,3)	(67,1)	(560,2)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(3,2)	(2,7)	(0,5)	(2,9)	(0,1)	(2,8)
Dividendos de la Sociedad Dominante	(43,9)	(44,1)	0,2	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	(30,7)	(28,8)	(1,9)	(9,6)	(8,2)	(1,4)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(521,5)	221,1	(742,6)	(333,0)	158,6	(491,6)
Deuda neta inicial	(86,5)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	521,5					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	148,2					
Deuda neta final	583,2					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	(616,0)	(595,7)	(20,3)			
Variación de la tasa de cambio	12,4	15,0	(2,6)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(917,7)	185,8	(1.103,5)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	521,5	(221,1)	742,6			
Saldo final de efectivo y equivalentes	(999,9)	(616,0)	(383,9)			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	1.583,1	529,5	1.053,6			
Deuda neta (+) Caja Neta (-) Final	583,2	(86,5)	669,7			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 587 M€ vs 541 M€ en el 2024.
- La variación de capital circulante en el estado de flujos de caja se situó en 63 M€ en el 2025 vs -5 M€ en el 2024, por el mejor comportamiento de la variación en el año de la partida de Acreedores.
- El Capital Circulante de C/P y L/P en el Balance fue de -240 M€ en diciembre de 2025, equivalente a -16 días de ventas (DoS), menor nivel respecto a diciembre de 2024 (-90 M€, equivalente a -7 DoS). Este mejor comportamiento se explica principalmente por un menor nivel de la partida de Clientes (49 DoS) y Acreedores (15 DoS), a pesar del mayor volumen de Existencias (55 DoS). La adquisición del 26% de TESS y del 89,68% de Hispasat e Hisdesat ha implicado un incremento en la partida de Existencias de 782 M€ adicionales (equivalente a 52 DoS), en la de Clientes de 1.039 M€ adicionales (equivalente a 69 DoS) y en la de Acreedores de 104 M€ (equivalente a 7 DoS), lo que supone una mejora neta del Capital Circulante de 362 M€ (equivalente a 24 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	2025	2024	Variación
Existencias	1.261	659	603
Clientes	1.705	1.133	572
Activo Circulante operativo	2.966	1.792	1.175
Existencias L/P	449	133	316
Otros Activos L/P	281	0	281
Clientes L/P	102	42	60
Total Activo operativo	3.798	1.967	1.831
Anticipos de Clientes	1.129	829	300
Acreedores	1.131	798	333
Pasivo Circulante operativo	2.260	1.627	633
Anticipos de Clientes L/P	441	430	11
Anticipos de Clientes L/P (TESS+Hisdesat)	1.337	0	1.337
Total Pasivo operativo	4.038	2.057	1.981
Total Capital Circulante C/P y L/P	(240)	(90)	(150)

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	2025	2024	Variación
Existencias	114	60	55
Clientes	(55)	(6)	(49)
Acreedores	(76)	(60)	(15)
Total	(16)	(7)	(9)

- 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 138 M€ en el 2025 vs 111 M€ en el 2024, diferencia explicada por un mayor pago por la inversión tanto material (44 M€ en el 2025 vs 23 M€ en el 2024) como inmaterial (94 M€ en el 2025 vs 87 M€ en el 2024). El cobro por subvenciones fue de 41 M€ en el 2025, mismo nivel que en el 2024, dando lugar a una inversión de Capex neto (después del cobro de subvenciones) de 97 M€ en el 2025 vs 69 M€ en el 2024.
- El pago por Resultado Financiero fue de 25 M€ en 2025 vs 26 M€ en 2024 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 133 M€ en el 2025 vs 85 M€ en el 2024, debido, principalmente, a los mayores pagos fraccionados del impuesto sobre sociedades de 2025 como consecuencia de un mayor resultado, así como a las devoluciones de impuesto que se obtuvieron en 2024 en España, tanto por la sentencia del TC que declara inconstitucional el RDL 3/2016 como por el cobro del exceso del Impuesto sobre Sociedades del ejercicio 2023, que no existen en el ejercicio 2025.
- El Flujo de Caja Libre en el 2025 se situó en 364 M€ vs 328 M€ en el 2024. En el 4T25, la generación de caja fue de 307 M€ vs 234 M€ en el 4T24.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas, ascendió a 808 M€ en el 2025 (de entre los que destacan 725 M€ por la adquisición de una participación del 89,68% de Hispasat e Hisdesat, incluyendo una tesorería de 119 M€; 107 M€ por la adquisición de una participación del 26,3% de TESS Defence, incluyendo una tesorería de 19 M€; 29 M€ por la adquisición

de Micro Nav y Global ATS, compañías líderes en el sector de ATM, que incluye una tesorería de 7 M€; 25 M€ por la adquisición de AERTEC, compañía especializada en sistemas aéreos no tripulados, y 20 M€ por la adquisición de una participación del 37% de SPARC, startup especializada en la producción de chips) vs 31 M€ en el 2024.

- Variación de acciones propias supuso una salida de caja de 31 M€ en el 2025 vs 29 M€ en el 2024.
- La Deuda Neta se situó en 583 M€ en diciembre 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 1,0x (impactado por el pago de Hispasat+Hisdesat, que no tuvo contribución al EBITDA) en diciembre 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.

PEM: Programas Especiales de Modernización.

T&D: Transporte y Defensa.

Contactos

Relación con Inversores

Ezequiel Nieto
Tlf: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

Fernando Ortega
Tlf: +34.91.480.98.00
fortegag@indra.es

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

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

Acerca de Indra

Indra (www.indragroup.com) es una de las principales compañías globales de defensa, 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 2025, Indra tuvo unos ingresos de 5.457 millones de euros, más de 62.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.

Disclaimer

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