

Resultados del primer semestre de 2026

INDRA GROUP ACELERA Y MEJORA LA RENTABILIDAD EN EL 2T26, CON CRECIMIENTOS DE DOBLE DÍGITO EN CONTRATACIÓN, INGRESOS Y EBIT

- La cartera alcanza los 20.533 M€ en el 1S26 frente a 9.474 M€ en el 1S25, con todas las divisiones contribuyendo al crecimiento.
- La contratación crece un 58% en el 1S26 y se sitúa en 5.010 M€, acelerando su crecimiento en el 2T26 (62%).
- Los ingresos aumentan un 30% en el 1S26 frente a 1S25, con incrementos interanuales en todas las divisiones, destacando Defensa (103%) y ATM (16%).
- El EBITDA y el EBIT registran aumentos interanuales del 72% y 51% respectivamente, mejorando la rentabilidad de Indra Group en 1,3 puntos porcentuales, lo que equivale a un margen EBIT del 9,9% en el 1S26 frente a un 8,6% en el 1S25.
- El resultado neto asciende a 219 M€, un 2% superior al 1S25, y la generación de caja (FCF) se sitúa en 1.487 M€ en el 1S26 vs 65 M€ en el 1S25.
- En el segundo trimestre se ha completado la venta del negocio de BPO y se ha anunciado un acuerdo para la venta de la división de consultoría de negocio (MBC) de Minsait.
- La compañía reitera todos los objetivos financieros para 2026: más de 7.000 M€ de ingresos en moneda local, un EBIT mayor que 700 M€ y más de 375 M€ de Flujo de Caja Libre.

Madrid, 23 de julio de 2026.

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

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

Principales Magnitudes

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

Las adquisiciones han aportado 377 M€ en las ventas del 1S26 vs 6 M€ en el 1S25. En Defensa han contribuido inorgánicamente las adquisiciones de TESS Defence y AERTEC, en Espacio Hispasat e Hisdesat, y en ATM Micronav y Global ATS. En cuanto a desinversiones, la división de BPO de Minsait contribuyó con 62 M€ a las ventas del 1S26 frente a 95 M€ en el 1S25.

La cartera en el 1S26 alcanzó los 20.533 M€, aumentando un +117% vs el 1S25, impulsada principalmente por Defensa (+7.207 M€), por la contribución inorgánica de Espacio (consolidación de la cartera de Hispasat e Hisdesat de 2.722 M€) y por el contrato de Transport for London en Movilidad (605M€), con todas las demás divisiones aportando también crecimiento. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 3,32x vs 1,90x en el mismo periodo del año anterior.

La contratación neta en el 1S26 aumentó un +58%, con un fuerte crecimiento en todos los negocios, destacando **Movilidad** (+317%), principalmente impulsada por el contrato de gestión de la red de transportes de Londres en Reino Unido (605 M€ del proyecto Transport for London), el contrato de sistemas ferroviarios en Arabia Saudí (126 M€ del proyecto AVE La Meca-Medina) y el contrato de ticketing de Washington en Estados Unidos (Transport for Washington, 33M€). Por su parte, la contratación en **Defensa** aumentó un +120%, principalmente por la fuerte contribución del proyecto Eurofighter, los Programas Especiales de Modernización (+171 M€) y el negocio de Simulación (PEM de sistema avanzado integrado de entrenamiento de vuelo como subcontratista de Airbus).

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

Con todo ello, la ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 1,58x vs 1,29x en el 1S25.

Los ingresos en el 1S26 aumentaron un +30%, con todas las divisiones presentando crecimientos: Espacio +398%, Defensa +103%, ATM +16%, Minsait +3% y Movilidad +2%. Por su parte, **los ingresos en el 2T26** aceleraron su crecimiento interanual hasta un +43%, igualmente impulsados por todas las divisiones: Espacio +403%, Defensa +156%, ATM +15%, Minsait +4% y Movilidad +2%.

El tipo de cambio aportó 6 M€ a los ingresos en el 1S26 (+0,3pp), principalmente por la revalorización de las divisas de Colombia, México y Brasil frente al euro.

Los ingresos orgánicos en el 1S26 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y desinversiones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +16%, con crecimientos notables en Defensa (+59%) y ATM (+15%), así como en Minsait +5% y Movilidad +2%. Por su parte, los ingresos orgánicos de Espacio descendieron un -14% en el semestre.

El margen EBITDA en el 1S26 se situó en el 14,4% vs 10,8% en el 1S25, con un crecimiento del EBITDA en términos absolutos del +72%. Esta mejora de márgenes se explica principalmente por el mayor aumento de ingresos de las divisiones de mayor margen, Defensa y ATM, así como por la contribución inorgánica de Hispasat e Hisdesat. Excluyendo el impacto de TESS, el margen EBITDA en el 1S26 se habría situado en el

15,3%. **En el 2T26**, el margen EBITDA se situó en el 14,3% (15,8% excluyendo dicho impacto) vs 10,9% en el 2T25, con un crecimiento del EBITDA en términos absolutos del +87%.

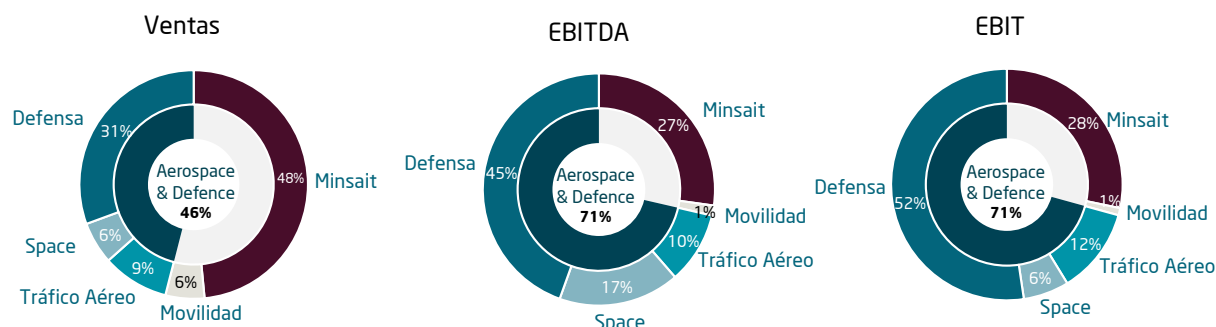
El margen Operativo en el 1S26 fue del 10,7% vs 9,9% en el 1S25, con un crecimiento en términos absolutos del +40%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 1S26 ascendieron a -24 M€ vs -33 M€ en el 1S25, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla de -17 M€ vs -20M€ en el 1S25; impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles de -9 M€ vs -8 M€ en el 1S25, provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo de -6 M€, misma cifra que en el 1S25; y por último el efecto de la venta del negocio de BPO que generó un beneficio de +7 M€.

El margen EBIT en el 1S26 se situó en el 9,9% (10,6% excluyendo el impacto de TESS) vs 8,6% en 1S25, presentando el EBIT un crecimiento en términos absolutos del +51%. **En el 2T26**, el margen se situó en el 10,7% (11,9% excluyendo dicho impacto) vs 8,9% en el 2T25, aumentando el EBIT un +73% en términos absolutos.

El Resultado Neto en el 1S26 se situó en 219 M€ vs 215 M€ en el 1S25, lo que supuso un crecimiento del +2%, como consecuencia principalmente de la mejora operativa.

El Flujo de Caja Libre en el 1S26 se situó en 1.487 M€ vs 65 M€ en el 1S25, principalmente impulsado por los anticipos recibidos para los Programas Especiales de Modernización. Excluyendo el impacto neto del capital circulante de estos programas y considerando un factoring histórico constante de 187M€ (el registrado en el cierre de todos los trimestres de los últimos años), el FCF de la compañía habría sido de 15 M€ en el 1S26.

Con respecto a la **Deuda Neta**, el grupo ha terminado en junio de 2026 con una posición positiva de **Caja Neta** de 1.033 M€ vs una Deuda Neta de 583 M€ en diciembre de 2025 y una posición positiva de Caja Neta de 4 M€ en junio de 2025. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en -1,3x en junio de 2026 vs 1,0x en diciembre de 2025 y vs 0,0x en junio de 2025.



Objetivos 2026

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

¹ Incluye la consolidación de BPO hasta su venta

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

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

Análisis por Unidades de Negocio

Defensa

Defensa	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	11.746	4.539	158,8 / 158,8	11.746	4.539	158,8 / 158,8
Contratación	1.544	701	120,2 / 120,3	1.051	356	195,4 / 195,3
Ingresos	973	480	102,6 / 102,6	698	273	155,9 / 155,9
EBITDA	203	101	100,5	132	58	126,8
Margen EBITDA %	20,9%	21,1%	(0,2) pp	19,0%	21,4%	(2,4) pp
Margen Operativo	170	93	82,4	119	56	113,4
Margen Operativo %	17,4%	19,4%	(2,0) pp	17,0%	20,4%	(3,4) pp
EBIT	166	91	82,6	116	54	114,6
Margen EBIT %	17,0%	18,9%	(1,9) pp	16,6%	19,8%	(3,2) pp
Book-to-Bill	1,59	1,46	8,7	1,51	1,30	15,4
Cart./Ventas 12m	6,52	4,38	48,9			

- La contratación en el 1S26 aumentó un +120% principalmente impulsada por la fuerte contribución del proyecto Eurofighter (+449M€), los Programas Especiales de Modernización (+171M€), el negocio de Simulación (PEM de sistema avanzado integrado de entrenamiento de vuelo como subcontratista de Airbus), el área de Defensa Aérea (contrato de 129 M€ en radares en la República Democrática del Congo) y los Sistemas Navales (sistemas de combate y autoprotección en submarinos). La contratación en el 2T26 presentó un crecimiento del +195% gracias fundamentalmente a la contribución del proyecto Eurofighter, el negocio de Defensa Aérea y los programas PEM en el trimestre.
- Las ventas en el 1S26 crecieron un +103%, registrando fuertes aumentos de triple dígito en España, AMEA y Europa, así como incrementos de doble dígito en América. Este crecimiento estuvo impulsado principalmente por la contribución de los Programas Especiales de Modernización (217 M€ en el 1S26), el área de Vehículos Terrestres (197 M€ correspondientes al programa del vehículo blindado 8x8 de TESS), el área de Defensa Aérea (negocio de radares en Alemania y Ucrania), Sistemas Terrestres, el proyecto Eurofighter y Sistemas Navales (radares para plataformas navales en India y el proyecto de modernización de los submarinos S-80 para la Armada española). La contribución a las ventas del proyecto Eurofighter aumentó un +25% (140 M€ en el 1S26 vs 112 M€ en el 1S25), mientras que el proyecto FCAS internacional descendió un -15% (112 M€ en el 1S26 vs 132 M€ en el 1S25). En el 2T26, las ventas aumentaron un +156% impulsadas de igual forma por el segmento de Vehículos Terrestres (contribución de TESS de 180M€ correspondientes al programa del vehículo blindado 8x8), la contribución de los PEM (179 M€ en el 2T26) y por el proyecto Eurofighter (72 M€ en el 2T26 vs 48 M€ en el 2T25), así como por los proyectos de radares en Alemania y Ucrania. La contribución trimestral del proyecto FCAS descendió un -10% (74 M€ en el 2T26 vs 82 M€ en el 2T25).
- Las ventas orgánicas en el 1S26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +59% y un +90% en el 2T26.
- Por geografías, la actividad en el 1S26 se concentró en España (c. 75% de las ventas) y Europa (c. 20% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1S26 fue del 20,9% (26,2% excluyendo el impacto de TESS) vs 21,1% en el 1S25, mientras que en el trimestre el margen EBITDA se situó en el 19,0% (25,6% excluyendo dicho impacto) vs 21,4% en el 2T25.
- El margen EBIT en el 1S26 alcanzó el 17,0% (21,3% excluyendo el impacto de TESS) vs 18,9% en el 1S25. En el 2T26 el margen EBIT fue del 16,6% (22,4% excluyendo dicho impacto) frente al 19,8% en el 2T25.

Espacio

Espacio	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.873	249	1053,9 / 1054,2	2.873	249	1053,9 / 1054,2
Contratación	110	56	97,9 / 101,7	54	26	110,3 / 103,6
Ingresos	190	38	398,3 / 396,2	101	20	403,1 / 398,0
EBITDA	77	(3)	(2701,3)	42	(2)	(2893,0)
Margen EBITDA %	40,5%	(7,8%)	48,3 pp	42,1%	(7,6%)	49,7 pp
Margen Operativo	21	(4)	(641,5)	15	(2)	(868,7)
Margen Operativo %	11,1%	(10,2%)	21,3 pp	14,7%	(9,6%)	24,3 pp
EBIT	20	(4)	(608,5)	14	(2)	(820,5)
Margen EBIT %	10,6%	(10,4%)	21,0 pp	14,2%	(9,9%)	24,1 pp
Book-to-Bill	0,58	1,46	(60,3)	0,54	1,28	(58,2)
Cart./Ventas 12m	11,48	3,71	209,1			

- La cartera de Espacio en el 1S26 se sitúa en 2.873 M€ frente a 249 M€ en 1S25 por la consolidación de las carteras de Hispasat e Hisdesat en el primer trimestre del año.
- La contratación en el 1S26 creció un +98%, principalmente impulsada por América (por el negocio de servicios gestionados en Perú de Hispasat) y por España (Hisdesat). La contratación en el 2T26 presentó un crecimiento del +110% gracias a la contribución de estos mismos programas.
- Las ventas en el 1S26 aumentaron un +398%, debido a la contribución inorgánica de Hispasat e Hisdesat, destacando el negocio de España y América (negocios de servicios gestionados en México, Brasil y Perú). Por su parte, los ingresos en Europa también crecieron a tasas de doble dígito gracias a la contribución inorgánica de Hispasat e Hisdesat en Alemania (Axess) y al programa Galileo. Las ventas en el 2T26 crecieron un +403% igualmente impulsadas por los incrementos de doble dígito mostrados por la actividad de los negocios en España, América y Europa.
- Las ventas orgánicas (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) descendieron un -14% en el 1S26 y un -6% en el 2T26.
- Por geografías, la actividad en el 1S26 se concentró en España (65% de las ventas), América (c. 20% de las ventas) y Europa (15% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1S26 fue del 40,5% vs -7,8% en el 1S25, principalmente por la contribución inorgánica de Hispasat e Hisdesat. En el trimestre, el margen EBITDA se situó en el 42,1% frente al -7,6% del 2T25.
- El margen EBIT en el 1S26 fue del 10,6% vs -10,4% en el 1S25. En el 2T26 el margen EBIT se situó en el 14,2% vs -9,9% en el 2T25.

Tráfico Aéreo

Tráfico Aéreo	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.379	1.004	37,3 / 39,5	1.379	1.004	37,3 / 39,5
Contratación	628	400	57,0 / 60,4	197	107	83,8 / 77,7
Ingresos	300	258	16,2 / 17,0	161	140	15,3 / 16,0
EBITDA	46	37	22,0	22	18	22,7
Margen EBITDA %	15,2%	14,5%	0,7 pp	13,9%	13,1%	0,8 pp
Margen Operativo	39	31	24,6	20	15	29,6
Margen Operativo %	12,9%	12,1%	0,8 pp	12,3%	11,0%	1,3 pp
EBIT	38	31	23,7	19	15	27,0
Margen EBIT %	12,6%	11,9%	0,7 pp	11,9%	10,8%	1,1 pp
Book-to-Bill	2,10	1,55	35,1	1,22	0,76	59,4
Cart./Ventas 12m	2,44	1,93	26,3			

- La contratación en el 1S26 creció un +57%, con América (radares de vigilancia con la FAA en Estados Unidos), AMEA (radares en Emiratos Árabes Unidos y radios en Egipto) y España presentando crecimientos de doble dígito. Por su parte, Europa descendió a ritmo de doble dígito impactado por el difícil comparable con respecto al 1S25, donde se registró el contrato de radares en Reino Unido. La contratación en el 2T26 aumentó un +84%, principalmente impulsada por los incrementos de doble dígito registrados en AMEA (contrato de radios en India y de gestión del tráfico en Filipinas) y en Europa (iTEC en Bélgica y Polonia).
- Las ventas en el 1S26 aumentaron un +16%, con fuertes crecimientos de doble dígito en AMEA (radares en Azerbaiyán y Emiratos Árabes Unidos, y la renovación de los sistemas de gestión del tráfico aéreo en Vietnam), así como en América (radares y radios en Estados Unidos, Canadá iTEC y contrato de radios en Brasil). En el trimestre las ventas crecieron un +15%, con fuertes crecimientos de doble dígito mostrados en AMEA (radares en Azerbaiyán, Kuwait y Túnez) y América (contratos de radares y radios en Estados Unidos).
- Las ventas orgánicas en el 1S26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +15%, mismo ritmo que en el 2T26.
- Por geografías, la actividad en el 1S26 se concentró en Europa (c. 35% de las ventas), AMEA (c. 30% de las ventas), América (c. 20% de las ventas) y España (15% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1S26 fue del 15,2% vs 14,5% en el 1S25. En el trimestre, el margen fue del 13,9% vs 13,1% en 2T25.
- El margen EBIT en el 1S26 se situó en el 12,6% vs 11,9% en el 1S25. En el 2T26, el margen fue del 11,9% vs 10,8% en 2T25.

Movilidad

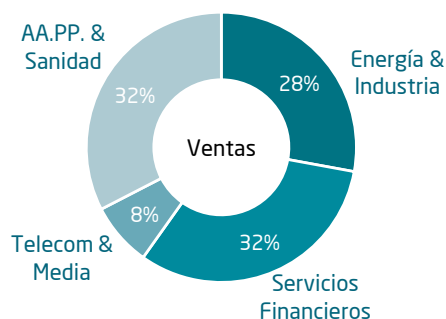
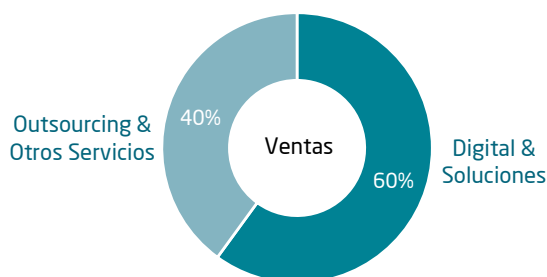
Movilidad	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.744	992	75,8 / 77,9	1.744	992	75,8 / 77,9
Contratación	900	216	316,9 / 321,4	132	69	92,2 / 88,8
Ingresos	175	172	1,8 / 2,4	95	93	2,3 / 1,3
EBITDA	6	10	(38,2)	3	5	(45,8)
Margen EBITDA %	3,6%	6,0%	(2,4) pp	2,7%	5,1%	(2,4) pp
Margen Operativo	4	7	(39,1)	3	3	(4,8)
Margen Operativo %	2,6%	4,3%	(1,7) pp	3,5%	3,7%	(0,2) pp
EBIT	3	6	(51,2)	2	3	(22,6)
Margen EBIT %	1,8%	3,8%	(2,0) pp	2,6%	3,4%	(0,8) pp
Book-to-Bill	5,14	1,25	309,4	1,39	0,74	87,8
Cart./Ventas 12m	4,35	2,74	58,5			

- La contratación en el 1S26 aumentó un +317% impulsada por el contrato de gestión de la red de transportes de Londres (Transport for London, 605 M€), el contrato de mantenimiento de sistemas ferroviarios en Arabia Saudí (126 M€) y el contrato de ticketing de Washington (Transport for Washington, 33M€). La contratación trimestral creció un +92%, mostrando sólidos crecimientos de doble dígito en AMEA (sistemas de peaje en Australia y contrato para los sistemas del aeropuerto de Cabinda en Angola) y América (Transport for Washington en Estados Unidos y control del tráfico en Chile). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 4,35x vs 2,74x (+58%) en el mismo periodo del año anterior, mientras que la ratio book-to-bill ascendió hasta 5,14x vs 1,25x en el 1S25.
- Las ventas en el 1S26 aumentaron +2%, con fuertes crecimientos de doble dígito mostrados en América (sistemas de peaje en Estados Unidos y control del tráfico en Chile) y España (Ticketing y Sistemas Inteligentes de Transporte), que fueron parcialmente contrarrestados por los descensos registrados en Europa (Ticketing en Irlanda) y AMEA (red de transporte ferroviario en Arabia Saudí). En el 2T26 las ventas aumentaron +2%, destacando asimismo los crecimientos de doble dígito reportados en América y España.
- Las ventas orgánicas en el 1S26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +2% y un 1% en el 2T26.
- Por geografías, la actividad en el 1S26 se concentró en España (c. 45% de las ventas), América (c. 25% de las ventas) y AMEA (c. 20% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1S26 fue del 3,6% vs 6,0% en el 1S25. En el 2T26, el margen fue del 2,7% vs 5,1% en el 2T25.
- El margen EBIT en el 1S26 se situó en el 1,8% vs 3,8% en el 1S25. En el 2T26, el margen fue del 2,6% vs 3,4% en el 2T25.

Minsait

Minsait	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.791	2.690	3,7 / 2,9	2.791	2.690	3,7 / 2,9
Contratación	1.827	1.789	2,1 / 1,6	720	773	(6,8) / (8,9)
Ingresos	1.541	1.502	2,6 / 2,1	789	760	3,9 / 2,3
EBITDA	124	119	4,1	63	60	4,3
Margen EBITDA %	8,1%	7,9%	0,2 pp	8,0%	8,0%	0,0 pp
Margen Operativo	106	115	(7,7)	55	63	(13,2)
Margen Operativo %	6,9%	7,7%	(0,8) pp	6,9%	8,3%	(1,4) pp
EBIT	89	86	4,4	46	44	5,1
Margen EBIT %	5,8%	5,7%	0,1 pp	5,8%	5,8%	0,0 pp
Book-to-Bill	1,19	1,19	(0,5)	0,91	1,02	(10,3)
Cart./Ventas 12m	0,88	0,90	(1,6)			

- La contratación en el 1S26 aumentó un +2%, principalmente impulsada por los crecimientos de doble dígito mostrados en Servicios Financieros (+13%) así como en AAPP & Sanidad (+11%). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 0,88x vs 0,90x en el mismo periodo del año anterior.
- Las ventas en el 1S26 crecieron un +3%, destacando el sólido comportamiento registrado en AAPP & Sanidad (+19%). Por su parte, Servicios Financieros y Energía & Industria registraron descensos del -3%, mientras que Telecom & Media cayó un -10%. En el 2T26, las ventas crecieron un +4%, impulsadas principalmente por el crecimiento de doble dígito registrado en AAPP & Sanidad (+27%), en contraposición a las caídas mostradas por Energía & Industria (-4%), Servicios Financieros (-6%) y Telecom & Media (-9%).
- Las ventas orgánicas en el 1S26 (excluyendo el efecto de las adquisiciones, las desinversiones y el tipo de cambio) crecieron un +5% y un +8% en el 2T26.
- Por geografías, la actividad en el 1S26 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 30% de las ventas).
- El margen Operativo en el 1S26 fue del 6,9% vs 7,7% en el 1S25. En el 2T26, el margen fue del 6,9% vs 8,3% en el 2T25.
- El margen EBIT en el 1S26 se situó en el 5,8% vs 5,7% en el 1S25. En el 2T26, el margen fue del 5,8%, mismo nivel que en el 2T25.



Ingresos de Minsait por horizontales

Ingresos Minsait	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Reportado	2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Reportado
Digital & Soluciones	933	802	16,3	511	408	25,2
Outsourcing & Otros Servicios	621	714	(13,0)	286	360	(20,5)
Eliminaciones	(13)	(14)	N/A	(8)	(8)	N/A
Total	1.541	1.502	2,6	789	760	3,9

Por negocios horizontales, las ventas de Digital & Soluciones (60% de las ventas de Minsait) crecieron un +16% y las de Outsourcing & Otros Servicios (40% de las ventas de Minsait) descendieron un -13%. En el negocio de Digital los mayores crecimientos se han producido en Inteligencia Artificial, Ciberseguridad y migración a Cloud.

Minsait por divisiones

Contratación Minsait	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	510	586	(12,9) / (12,9)	219	217	0,8 / (1,1)
Servicios Financieros	569	503	13,3 / 12,4	247	195	26,8 / 23,4
AA.PP. & Sanidad	622	562	10,7 / 10,0	202	297	(31,8) / (33,1)
Telecom & Media	125	139	(9,9) / (10,3)	51	64	(19,3) / (21,9)
Total	1.827	1.789	2,1 / 1,6	720	773	(6,8) / (8,9)

Ingresos Minsait	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	430	441	(2,5) / (2,6)	210	218	(3,6) / (5,0)
Servicios Financieros	492	508	(3,1) / (3,9)	241	257	(6,2) / (8,0)
AA.PP. & Sanidad	502	423	18,6 / 17,9	278	219	27,1 / 25,5
Telecom & Media	117	129	(9,6) / (10,2)	59	65	(9,1) / (11,0)
Total	1.541	1.502	2,6 / 2,1	789	760	3,9 / 2,3

Energía & Industria

- La contratación en el 1S26 descendió un -13%, lastrada por las caídas registradas en todas las geografías excepto en América. El descenso se explica por el difícil comparable en el segmento de Energía por Arabia Saudí y en el segmento de Industria por España, con importantes contribuciones en el 1S25.
- Las ventas en el 1S26 cayeron un -3%, principalmente por los descensos mostrados en España, Europa (Italia) y AMEA (Arabia Saudí), que no fueron compensados por los crecimientos mostrados en América (Colombia y Argentina). En el 2T26, las ventas descendieron un -4%, lastradas por las caídas registradas tanto en el segmento de Industria como en el segmento de Energía.
- Energía representó el 55% de las ventas del vertical en el 1S26 frente al 45% de Industria.
- Por geografías, la actividad en el 1S26 se concentró en España (c. 50% de las ventas), América (c. 30% de las ventas) y Europa (15% de las ventas).

Servicios Financieros

- La contratación en el 1S26 aumentó un +13%, impulsada por el crecimiento de doble dígito registrado en América (medios de pago en Chile y Brasil) y AMEA (contrato con una entidad financiera relevante en Filipinas), que lograron compensar los descensos mostrados en el resto de geografías.

- Las ventas en el 1S26 cayeron un -3%, con todas las geografías presentando caídas. En el 2T26, las ventas descendieron un -6% lastradas igualmente por los descensos registrados en todas las geografías.
- El sector bancario (c. 90% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S26 respecto al sector seguros (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la actividad en el 1S26 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (35% de las ventas).

AA.PP. & Sanidad

- La contratación en el 1S26 aumentó un +11%, impulsada principalmente por el fuerte crecimiento registrado en AMEA (negocio de Elecciones en Angola), así como en España (negocio de Elecciones y Administraciones Públicas).
- Las ventas en el 1S26 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +19%, presentando crecimientos de doble dígito en AMEA (+180%), América (+32%) y Europa (+15%), así como en España (+9%). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían aumentado un +9% (el negocio de elecciones aportó 68 M€ en el 1S26 vs 26 M€ en el 1S25). En el 2T26, las ventas aumentaron un +27% impulsadas igualmente por los sólidos crecimientos registrados en todas las geografías, de entre las que destacaron AMEA y América.
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 75% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical en el 1S26 respecto a los segmentos de Sanidad (c. 15% de las ventas) y Elecciones (c. 15% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se concentró en España (c. 60% de las ventas), América (c. 20% de las ventas), Europa (c.10% de las ventas) y AMEA (c.10% de las ventas).

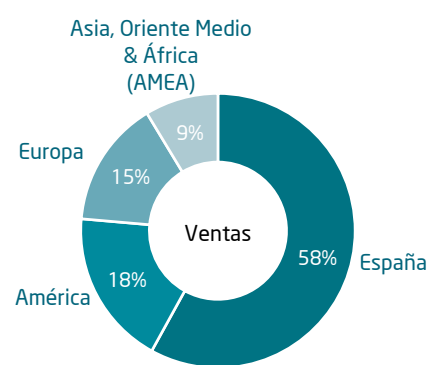
Telecom & Media

- La contratación en el 1S26 disminuyó un -10%, afectada por los descensos de doble dígito mostrados en España y en Europa (Alemania y Portugal).
- Las ventas en el 1S26 descendieron un -10%, lastradas por las caídas reportadas en todas las geografías, destacando España y América (Perú y Colombia). En el 2T26, las ventas disminuyeron un -9% afectadas asimismo por los descensos registrados en todas las geografías, destacando Europa, que cayó a niveles de doble dígito.
- El segmento de Telecom (c. 95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1S26 respecto al de Media (c. 5% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se situó en España (55% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).

Ingresos por geografías

Ingresos por Geografías	1S26 (M€)	1S25 (M€)	Variación (%)		2T26 (M€)	2T25 (M€)	Variación (%)	
			Rep.	M. Local			Rep.	M. Local
España	1.844	1.245	48,1	48,1	1.137	654	73,8	73,7
América	584	488	19,7	17,6	309	249	23,9	18,2
Europa	475	520	(8,6)	(8,6)	233	273	(14,8)	(14,8)
Asia, Oriente Medio & África	275	197	39,9	42,0	166	109	52,6	53,5
Total	3.179	2.450	29,7	29,5	1.844	1.285	43,5	42,4

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



Recursos humanos

La plantilla final a cierre de junio de 2026 estaba formada por 58.383 empleados, lo que ha supuesto un descenso del -5% vs junio de 2025 (2.779 empleados menos). Esta disminución se concentró principalmente en América (2.495 empleados menos) y Europa (888 empleados menos), como consecuencia de la venta del negocio de Business Process Outsourcing (BPO) en España, Colombia, Italia, Perú, México y Portugal, así como por el lanzamiento en América del plan One LatAm, cuyo objetivo es apostar por proyectos de mayor rentabilidad y que sean menos intensivos en recursos humanos, mejorando la productividad a través de la Inteligencia Artificial.

Por su parte, la plantilla media en el 1S26 se mantuvo estable vs el 1S25.

Plantilla final	1S26	%	1S25	%	Variación (%)
España	36.478	62%	35.826	59%	2%
América	16.813	29%	19.308	32%	(13%)
Europa	3.022	5%	3.910	6%	(23%)
Asia, Oriente Medio & África	2.070	4%	2.118	3%	(2%)
Total	58.383	100%	61.162	100%	(5%)

Plantilla media	1S26	%	1S25	%	Variación (%)
España	37.324	61%	35.287	58%	6%
América	18.030	30%	19.724	32%	(9%)
Europa	3.545	6%	3.871	6%	(8%)
Asia, Oriente Medio & África	2.101	3%	2.119	3%	(1%)
Total	61.000	100%	61.002	100%	(0%)

Plantilla final por divisiones	1S26	%	1S25	%	Variación (%)
Minsait	41.206	71%	46.735	76%	(12%)
Defensa	7.878	13%	6.174	10%	28%
Espacio	1.631	3%	847	1%	92%
Tráfico Aéreo	2.944	5%	2.795	5%	5%
Mobility	3.065	5%	3.141	5%	(2%)
Funciones Corporativas	1.659	3%	1.470	2%	13%
Total	58.383	100%	61.162	100%	(5%)

Otros acontecimientos del trimestre

- El 1 de abril el Consejo de Administración de Indra Group tomó razón de la dimisión presentada formalmente ese mismo día por D. Ángel Escribano Ruiz como consejero y Presidente Ejecutivo de la Sociedad y Presidente de la Comisión Delegada Ejecutiva y de la Comisión de Estrategia de Indra Group. La Consejera Independiente Coordinadora, Dña. Virginia Arce Peralta, en coordinación con la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, pusieron en marcha el proceso de sucesión en el cargo de Presidente del Consejo de Administración.
- El 2 de abril el Consejo de Administración de Indra Group adoptó los siguientes acuerdos:
 - 1.- Nombrar, por el procedimiento de cooptación, como consejero a D. Ángel Simón Grimaldos, con la calificación de “otro externo”.
 - 2.- Designar a D. Ángel Simón Grimaldos Presidente no ejecutivo del Consejo de Administración.D. José Vicente de los Mozos continúa como Consejero Delegado y primer ejecutivo de la Sociedad
- El 17 de abril Indra Land Vehicles e IDV, compañía del grupo Leonardo, alcanzaron un acuerdo estratégico para el nuevo Vehículo Anfibio de Combate de Infantería de Marina (VACIM), solicitado por el Ministerio de Defensa de España en el marco de un Programa Especial de Modernización (PEM).
- El 5 de mayo D. Javier Escribano Ruiz comunicó su decisión de dimitir firme e irrevocablemente como consejero dominical en representación del accionista Advanced Engineering and Manufacturing, S.L., tras haber transmitido dicho accionista la totalidad de su participación accionarial en el capital social de Indra.
- El 18 de mayo, en el marco del proceso previo a la convocatoria de la Junta General ordinaria de accionistas 2026 de la Sociedad, ante el inminente vencimiento del mandato de D. José Vicente de los Mozos Obispo y debido a su no continuidad, la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo de la Sociedad, de acuerdo con el Reglamento del Consejo de Administración, puso en marcha un proceso de selección de un candidato a consejero delegado.

El 26 de mayo, la Sociedad informó de que, tras la conclusión del referido proceso, el Consejo de Administración de Indra Group tomó razón de la dimisión del Sr. de los Mozos, como consecuencia de la resolución de su contrato de prestación de servicios ejecutivos, y, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, acordó por unanimidad nombrar por el procedimiento de cooptación a D. Josep María Recasens Laguarda consejero ejecutivo para cubrir la vacante generada tras la dimisión del Sr. de los Mozos, designarle Consejero Delegado y aprobar su contrato de prestación de servicios ejecutivos.

Dichos acuerdos surtieron efectos el 17 de junio de 2026, con el objeto de permitir una transición ordenada en el ejercicio de sus funciones en su anterior cargo y garantizar el adecuado traspaso de responsabilidades con carácter previo a su efectiva incorporación a la Compañía.

Asimismo, el 26 de mayo el Consejo de Administración de Indra Group, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, acordó nombrar Secretario no Consejero y Letrado Asesor del Consejo de Administración a D. José María de Paz Arias, en sustitución de Dña. Ana María Sala Andrés, tomó razón de la dimisión presentada por D. Pablo Jiménez de Parga Maseda, consejero dominical en representación de los intereses accionariales de Amber Capital UK, L.L.P. y Amber Capital Italia, SGR, SpA, con efectos el 28 de junio de 2026, a las 23:59 horas, y acordó someter a aprobación de la Junta General ordinaria de accionistas el nombramiento de una nueva consejera dominical, Dña. Magdalena Jacoba Bertram López, en sustitución del Sr. Jiménez de Parga, en representación de los intereses accionariales de Amber Capital UK, L.L.P., en aras de contribuir a que la Compañía alcance los umbrales de presencia equilibrada de mujeres y hombres en el Consejo de Administración recomendados por el Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas y exigidos por la Ley Orgánica 2/2024, de 1 de agosto, de representación paritaria y presencia equilibrada de mujeres y hombres.

Asimismo, en dicha fecha, el Consejo de Administración de Indra Group acordó convocar Junta General ordinaria de accionistas para el 29 de junio de 2026, a las 12:30 horas, en primera convocatoria, o el 30 de junio de 2026, en segunda convocatoria, y a la misma hora.

- El 28 de mayo Indra Group alcanzó un acuerdo con el fondo europeo Waterland Private Equity para la desinversión del 100% de Minsait Business Consulting, la división de consultoría estratégica de negocio de Minsait.
- El 30 de junio se celebró la Junta General ordinaria de accionistas de Indra Group, con un quórum de asistencia del 69,34% 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 2025 de treinta céntimos de euro (0,30€) brutos por acción, hecho efectivo el 9 de julio.

- 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, Retribuciones y Gobierno Corporativo, reelegir Consejero Delegado al consejero ejecutivo D. Josep Maria Recasens Laguarda y delegar en su favor todas las facultades que corresponden al Consejo de Administración salvo las indelegables por Ley y las establecidas en el artículo 5.3. del Reglamento del Consejo de Administración; fusionar la Comisión de Auditoría y Cumplimiento y la Comisión de Sostenibilidad en una única Comisión, denominada "Comisión de Auditoría, Cumplimiento y Sostenibilidad" y designar a sus miembros; fusionar las Comisiones Delegada Ejecutiva y de Estrategia en una única Comisión denominada "Comisión Ejecutiva y de Estrategia" y designar a sus miembros; reorganizar la composición de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo y modificar el Reglamento del Consejo de Administración para contemplar la reorganización de las Comisiones.

Cuenta de resultados consolidada

	1S26 M€	1S25 M€	Variación M€	Variación %		2T26 M€	2T25 M€	Variación M€	Variación %
Ingresos ordinarios	3.178,6	2.449,8	728,8	29,7		1.844,5	1.285,4	559,1	43,5
Otros ingresos	111,8	64,8	47,0	72,6		51,2	29,9	21,3	71,1
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.257,8)	(811,6)	(446,2)	55,0		(832,0)	(449,1)	(382,9)	85,3
Gastos de personal	(1.583,1)	(1.438,2)	(144,9)	10,1		(809,3)	(725,9)	(83,4)	11,5
Otros resultados	6,9	0,6	6,3	NA		8,6	(0,0)	8,6	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	456,4	265,4	191,0	72,0		262,9	140,3	122,6	87,3
Amortizaciones	(140,2)	(55,9)	(84,3)	150,6		(65,1)	(26,2)	(38,9)	148,3
Resultado de Explotación (EBIT)	316,2	209,5	106,7	51,0		197,8	114,1	83,7	73,4
Margen EBIT	9,9%	8,6%	1,3 pp	NA		10,7%	8,9%	1,8 pp	NA
Resultado Financiero	4,2	75,4	(71,2)	(94,5)		11,3	85,4	(74,1)	(86,8)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(1,2)	(2,1)	0,9	NA		(1,0)	(1,7)	0,7	NA
Resultado antes de impuestos	319,2	282,8	36,4	12,9		208,1	197,9	10,2	5,1
Impuesto de sociedades	(91,8)	(67,1)	(24,7)	36,8		(60,2)	(42,1)	(18,1)	42,8
Resultado del ejercicio	227,4	215,7	11,7	5,4		147,9	155,8	(7,9)	(5,1)
Resultado atribuible a socios externos	(8,2)	(1,0)	(7,2)	NA		(4,7)	(0,4)	(4,3)	NA
Resultado neto	219,2	214,7	4,5	2,1		143,1	155,4	(12,3)	(7,9)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1S26	1S25	Variación (%)
BPA básico (€)	1,25	1,22	2,2
BPA diluido (€)	1,25	1,22	2,2

	1S26	1S25
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	990.787	824.719
Total Acciones ponderadas consideradas	175.663.615	175.829.683
Total Acciones diluidas consideradas	175.663.615	175.829.683
Autocartera al cierre del periodo	1.394.510	953.288

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 +30% en el 1S26 y un +43% en el 2T26.
- Otros Ingresos se situaron en 112 M€ en el 1S26 vs 65 M€ en el 1S25, principalmente por el mayor nivel de subvenciones y trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +55% en el 1S26 vs el 1S25, principalmente por mayor subcontratación, mayores compras de materiales y mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.).
- Los Gastos de Personal aumentaron un +10% en el 1S26 vs el 1S25, incremento que se explica principalmente por la inflación salarial. En el 2T26, los costes de personal aumentaron un 11% como consecuencia del mayor peso de la plantilla de Defensa y Aeroespacio y la reducción de la plantilla en Minsait respecto al 2T25.
- El EBITDA reportado en el 1S26 se situó en 456 M€ vs 265 M€ en el 1S25, lo que supuso un crecimiento del +72%.
- Las Amortizaciones se situaron en 140 M€ en el 1S26, nivel superior a los 56 M€ en el 1S25.
- El EBIT reportado se situó en 316 M€ en el 1S26 vs 209 M€ en el 1S25, aumentando un +51%.
- El Resultado Financiero del 1S26 se situó en 4 M€ positivos, apoyado por la reclasificación contable de activos y pasivos contractuales (+17 M€) y mayores ingresos por remuneración de caja (+11M€), que compensaron el aumento de los costes financieros por el mayor endeudamiento. La comparativa con el 1S25 (75 M€) está principalmente afectada por la ausencia del impacto extraordinario de 100 M€ por la revalorización de TESS. El coste medio bruto de la deuda mejoró del 3,3% al 3,0%.
- El gasto por impuesto fue de 92 M€ en el 1S26 vs 67 M€ en el 1S25, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva se situó en el 29% vs el 24% en el 1S25, debido principalmente al mayor gasto por impuesto en España, derivado del efecto fiscal de un ajuste de consolidación.
- El Resultado Neto en el 1S26 ascendió a 219 M€ vs 215 M€ en 1S25, lo que supuso un crecimiento del +2%.

Balance consolidado

Con fecha 30 de abril de 2026 Indra Group ha llevado a cabo la 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.

Con fecha 28 de mayo de 2026 Indra Group ha firmado un acuerdo de venta a Waterland Private Equity del negocio MBC, la división de consultoría de negocio de Minsait.

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 MBC como "Activos y Pasivos mantenidos para la venta".

	1S26 M€	2025 M€	Variación M€
Inmovilizado material	1.220,2	1.145,9	74,3
Inversiones inmobiliarias	9,9	9,3	0,6
Activos por derechos de uso	160,5	162,0	(1,5)
Fondo de Comercio	1.373,0	1.443,6	(70,6)
Otros activos intangibles	467,3	459,5	7,8
Participadas y otros inmovilizados financieros	1.486,9	1.391,1	95,8
Activos por impuestos diferidos	39,5	43,3	(3,8)
Activos no corrientes	4.757,4	4.654,7	102,7
Activos mantenidos para la venta	164,9	120,5	44,4
Activo circulante operativo	3.571,2	2.966,4	604,8
Otros activos corrientes	779,4	417,0	362,4
Efectivo y equivalentes	2.473,5	976,2	1.497,3
Activos corrientes	6.989,1	4.480,0	2.509,1
TOTAL ACTIVO	11.746,5	9.134,8	2.611,7
Capital y Reservas	2.017,1	1.799,3	217,8
Acciones propias	(80,8)	(65,2)	(15,6)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	1.936,3	1.734,2	202,1
Socios externos	296,4	258,6	37,8
PATRIMONIO NETO	2.232,7	1.992,8	239,9
Provisiones para riesgos y gastos	76,2	98,4	(22,2)
Deuda financiera a largo plazo	1.292,4	1.197,2	95,2
Otros pasivos financieros no corrientes	4.182,7	2.027,7	2.155,0
Subvenciones	65,7	134,7	(69,0)
Otros pasivos no corrientes	1,3	1,0	0,3
Pasivos por impuestos diferidos	8,2	58,6	(50,4)
Pasivos no corrientes	5.626,4	3.517,7	2.108,7
Pasivos mantenidos para la venta	57,3	50,2	7,1
Deuda financiera a corto plazo	166,8	385,9	(219,1)
Otros pasivos financieros corrientes	689,4	296,0	393,4
Pasivo Circulante Operativo	2.336,8	2.259,8	77,0
Otros pasivos corrientes	637,1	632,3	4,8
Pasivos corrientes	3.887,3	3.624,3	263,0
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	11.746,5	9.134,8	2.611,7
Deuda financiera a corto plazo	166,8	385,9	(219,1)
Deuda financiera a largo plazo	1.292,4	1.197,2	95,2
Deuda financiera bruta	1.459,2	1.583,1	(123,9)
Efectivo y equivalentes	(2.473,5)	(976,2)	(1.497,3)
Deuda neta antes del traspaso a mantenido para la venta	(1.014,4)	606,9	(1.621,3)
Traspaso efectivo a mantenido para la venta	(18,2)	(23,7)	5,5
Deuda neta Total grupo	(1.032,6)	583,2	(1.615,8)

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1S26	1S25	Variación	2T26	2T25	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	319,2	282,8	36,4	208,1	197,9	10,2
Ajustes:						
- Amortizaciones	140,2	55,9	84,3	65,1	26,2	38,9
- Subvenciones, provisiones y otros	(12,6)	(46,8)	34,2	23,3	(19,4)	42,7
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	1,2	2,1	(0,9)	1,0	1,7	(0,7)
- Resultados financieros	(4,2)	(75,5)	71,3	(11,3)	(85,4)	74,1
Dividendos cobrados	0,2	0,0	0,2	0,2	0,0	0,2
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	444,0	218,6	225,4	286,3	120,9	165,4
Variación en deudores comerciales y otros	1.241,4	(74,6)	1.316,0	1.482,2	(38,1)	1.520,3
Variación en existencias	(304,5)	(181,2)	(123,3)	(113,3)	(46,6)	(66,7)
Variación en acreedores comerciales y otros	366,6	182,5	184,1	(1.429,2)	0,2	(1.429,4)
Variación de Capital Circulante	1.303,5	(73,3)	1.376,8	(60,3)	(84,6)	24,3
Inversión Material, neto	(136,2)	(8,8)	(127,4)	(92,7)	(3,8)	(88,9)
Inversión Inmaterial, neto	(47,0)	(5,6)	(41,4)	(31,1)	(5,8)	(25,3)
Capex	(183,2)	(14,4)	(168,8)	(123,8)	(9,6)	(114,2)
Resultados financieros pagados	(11,7)	(7,9)	(3,8)	(4,4)	(2,6)	(1,8)
Variación de otros pasivos financieros	(20,4)	(13,8)	(6,6)	(10,1)	(6,8)	(3,3)
Impuestos sobre sociedades pagados	(45,3)	(44,0)	(1,3)	(44,9)	(29,6)	(15,3)
Flujo de caja libre	1.486,9	65,3	1.421,6	42,7	(12,2)	54,9
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	155,9	(126,3)	282,2	156,6	(98,0)	254,6
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
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	(16,8)	(11,9)	(4,9)	(1,3)	(7,6)	6,3
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	1.626,1	(72,9)	1.699,0	198,0	(117,8)	315,8
Deuda neta inicial	583,2					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(1.626,1)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	10,3					
Deuda neta final	(1.032,6)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	(976,2)	(616,0)	(360,2)			
Variación de la tasa de cambio	(13,8)	15,3	(29,1)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	124,3	(130,2)	254,5			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(1.626,1)	72,9	(1.699,0)			
Saldo final de efectivo y equivalentes	(2.491,8)	(658,1)	(1.833,7)			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	1.459,2	661,8	797,4			
Deuda neta (+) Caja Neta (-) Final	(1.032,6)	3,7	(1.036,3)			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 444 M€ vs 219 M€ en el 1S25.
- La variación de capital circulante en el estado de flujos de caja se situó en 1.304 M€ en el 1S26 vs -73 M€ en el 1S25, por el mejor comportamiento de la variación en el trimestre de la partida de Deudores Comerciales, explicado por los anticipos recibidos de los Programas Especiales de Modernización.
- El Capital Circulante de C/P y L/P en el Balance fue de -1.868 M€ en junio de 2026, equivalente a -110 días de ventas (DoS), menor nivel respecto a junio de 2025 (80 M€, equivalente a 6 DoS). Este mejor comportamiento se explica principalmente por los anticipos ligados a los Programas Especiales de Modernización (1.909 M€, equivalente a 113 DoS) y de TESS e Hisdesat (1.688M€, equivalente a 100 DoS) que mejoran la partida de Clientes hasta los 2.404 M€ (equivalente a 142 DoS). Por su parte, las Existencias aumentaron hasta los 1.926 M€ (equivalente a 114 DoS), mientras que la partida de Acreedores mejoró hasta los 1.389 M€ (equivalente a 82 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	1S26	1S25	Variación
Existencias	1.522	1.307	215
Clientes	2.050	1.264	786
Activo Circulante operativo	3.571	2.571	1.000
Existencias L/P	404	280	124
Otros Activos L/P	337	331	6
Clientes L/P	114	47	67
Total Activo operativo	4.427	3.229	1.198
Anticipos de Clientes	948	915	32
Acreedores	1.389	959	430
Pasivo Circulante operativo	2.337	1.875	462
Anticipos de Clientes L/P	360	329	31
Anticipo de Clientes L/P (PEM)	1.909	0	1.909
Anticipos de Clientes L/P (TESS+Hisdesat)	1.688	945	743
Total Pasivo operativo	6.294	3.148	3.146
Total Capital Circulante C/P y L/P	(1.868)	80	(1.948)

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	1S26	1S25	Variación
Existencias	114	116	(2)
Clientes	(142)	(40)	(102)
Acreedores	(82)	(70)	(12)
Total	(110)	6	(116)

- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se situó en 0 M€ vs la cifra de 187 M€ utilizada históricamente debido a la favorable coyuntura actual de la posición del capital circulante.
- El Capex bruto (antes del cobro por subvenciones) supuso una inversión de 205 M€ en el 1S26 vs 39 M€ en el 1S25, diferencia explicada por un mayor pago por la inversión tanto material (136 M€ en el 1S26 vs 9 M€ en el 1S25) como inmaterial (69 M€ en el 1S26 vs 30 M€ en el 1S25). El cobro por subvenciones fue de 22 M€ en el 1S26 vs 25 M€ en el 1S25, dando lugar a una inversión de Capex neto (después del cobro de subvenciones) de 183 M€ en el 1S26 vs 14 M€ en el 1S25.
- El pago por Resultado Financiero fue de 12 M€ en 1S26 vs 8 M€ en 1S25 debido principalmente a un mayor volumen de financiación. Este aumento ha sido compensado parcialmente por los ingresos obtenidos gracias a la remuneración de la caja.
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 45 M€ en el 1S26 vs 44 M€ en el 1S25.
- El Flujo de Caja Libre en el 1S26 se situó en 1.487 M€ vs 65 M€ en el 1S25. Excluyendo el impacto neto del capital circulante de los programas PEM y considerando un factoring histórico constante de 187 M€, el FCF de la compañía hubiera sido de 15M€ en el 1S26.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas, supuso una entrada de caja de 156 M€ en el 1S26, entre los que destacan 70 M€ por la venta de BPO, 30 M€ por aportación de socio en Pulse (Joint Venture con Edge) y 58 M€ de Hisdesat por reclasificación de activos financieros de corto plazo a caja, frente a una salida de caja de 126 M€ en el 1S25 (entre los que

destacaron 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€).

- Variación de acciones propias supuso una salida de caja de 17 M€ en el 1S26 vs 12 M€ en el 1S25.
- Con respecto a la Deuda Neta, el grupo ha terminado en junio de 2026 con una posición positiva de Caja Neta de 1.033 M€ vs una posición de Deuda Neta de 583 M€ en diciembre de 2025 y vs una posición de Caja Neta de 4 M€ en junio de 2025. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en -1,3x en junio de 2026 vs 1,0x en diciembre de 2025 y vs 0,0x en junio de 2025.

Medidas alternativas de rendimiento

De conformidad con las Directrices ESMA sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (APMs), la Dirección del Grupo considera que ciertas APMs proporcionan información financiera adicional útil que debería ser considerada a la hora de evaluar su rendimiento. La Dirección utiliza adicionalmente estos APMs en la toma de decisiones financieras, operativas y de planificación, así como para evaluar el rendimiento del Grupo. El Grupo presenta las siguientes APMs que considera apropiadas y útiles para la toma de decisiones de los inversores y que son aquellas que dan mayor fiabilidad sobre el rendimiento del Grupo.

Ingresos Orgánicos

Definición/conciliación: son los ingresos ajustando el impacto del tipo de cambio y los cambios en el perímetro de consolidación por adquisiciones y desinversiones. El impacto de tipo de cambio se ajusta calculando los ingresos al tipo de cambio medio del período anterior. El cambio de perímetro se ajusta excluyendo la contribución de las adquisiciones en ambos periodos.

Explicación de uso: es un indicador que refleja el incremento de los ingresos excluyendo los impactos del cambio de perímetro (adquisiciones y desinversiones) y el impacto del tipo de cambio de las divisas.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

Definición/Conciliación: es el “Resultado de Explotación (EBIT)” más las amortizaciones de la cuenta de resultados consolidada.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBITDA, que resulta del cociente entre el EBITDA y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo por cada euro de ventas.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Resultado de Explotación (EBIT)

Definición/Conciliación: queda definido en la cuenta de resultados anuales.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBIT, que resulta del cociente entre el EBIT y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo por cada euro de ventas.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Margen Operativo

Definición/Conciliación: es el Resultado de Explotación (EBIT) más los costes de reorganización de personal, deterioros, los costes de integración y adquisición, la amortización de los activos intangibles de las adquisiciones, la retribución basada en acciones y las posibles multas.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva antes de ciertos costes extraordinarios y que los inversores emplean para la valoración de empresas de Tecnologías de la Información.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen Operativo (%), que resulta del cociente entre el Margen Operativo y el importe de las ventas de un mismo periodo.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Deuda Financiera Neta

Definición/Conciliación: es la deuda con entidades de crédito y obligaciones u otros valores negociables no corrientes menos el efectivo y otros activos líquidos equivalentes. La Deuda Financiera Neta se obtiene restando a los saldos correspondientes a los epígrafes de los Estados de Situación Financiera Consolidados, “Deudas con entidades de Crédito no corrientes y corrientes” y “Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables no corrientes y corrientes”, menos el importe del saldo del epígrafe “Tesorería y otros activos líquidos equivalentes”.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el apalancamiento de la compañía.

En este sentido, el Grupo emplea la ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA como indicador de su nivel de apalancamiento y capacidad de repago de su deuda financiera. Por ese motivo, la cifra de EBITDA empleada en el cálculo de la ratio correspondiente a periodos intermedios se realiza tomando en consideración la cifra de EBITDA equivalente anual de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de cálculo de la ratio.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

Definición/Conciliación: Son los fondos generados por el Grupo antes de los pagos de dividendos, inversiones financieras netas y otros importes asimilables, e inversión en autocartera. Se calcula a partir del “Resultado Antes de Impuestos” del estado de flujos de tesorería consolidado, se deducen las subvenciones, provisiones y resultados procedentes del inmovilizado y otros, se añaden las amortizaciones, se añaden los resultados de empresas asociadas y otras participadas, se añaden los resultados financieros, se añaden los dividendos cobrados, se añade la variación en el capital circulante, se deduce los pagos por adquisición de inmovilizado material e intangible, se deduce el resultado financiero y el impuesto de sociedades pagado y se añade o deduce otros flujos de actividades de financiación y se añaden los cobros por subvenciones.

Explicación de uso: Es la tesorería originada por la propia operativa del negocio del Grupo que queda disponible para los proveedores de fondos (accionistas y acreedores financieros) una vez satisfechas las necesidades de inversión de la Sociedad dominante. Es un indicador que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Contratación

Definición: es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período. El importe de la contratación no debe confundirse con los ingresos o el importe neto de la cifra de negocios ya que el importe de un contrato ganado en un ejercicio concreto (y que computa como contratación de dicho ejercicio) puede ejecutarse a lo largo de varios ejercicios.

Explicación de uso: tratándose del importe de los contratos ganados en un ejercicio determinado, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Ratio “Book to bill”

Definición: es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período, dividido entre las ventas de la compañía en el mismo periodo.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el importe de los contratos ganados en relación a las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Cartera de pedidos

Definición: es el importe de la contratación acumulada menos las ventas ejecutadas más/menos los ajustes por tipo de cambio y por renegociación de contratos, entre otros. Es el importe de la venta pendiente hasta la finalización del proyecto para completar la cifra de la contratación.

Explicación de uso: tratándose del importe de los contratos ganados pendientes de ejecutarse, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Ratio Cartera de pedidos / Ventas últimos doce meses

Definición: es el importe de la contratación acumulada menos las ventas ejecutadas más/menos los ajustes por tipo de cambio y por renegociación de contratos, entre otros, y que representa el importe de la venta pendiente hasta la finalización del proyecto para completar la cifra de la contratación, dividido entre las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el importe de los contratos ganados pendientes de ejecutarse en relación a las ventas de la compañía en los últimos doce meses.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Capital Circulante (NWC)

Definición: es el importe resultante de la resta entre el Activo circulante operativo menos el Pasivo circulante operativo. También se puede calcular como la suma de las cuentas de cobros más existencias menos clientes.

Explicación de uso: es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir los recursos de los que dispone para hacer frente a su pasivo corriente. Por lo tanto, mide el riesgo de insolvencia de una compañía.

Coherencia del criterio empleado: no hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Glosario

AMEA: Asia, Middle East and Africa (Asia, Oriente Medio & África).
ATM: Air Traffic Management (Gestión de Tráfico Aéreo).
Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.
BPA: Beneficio neto Por Acción.
CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).
CNRGC: Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo.
CP: Corto Plazo.
DoS: Days of Sales (Días de ventas).
EBIT: Earnings Before Interests and Taxes (Resultado Operativo).
EBITDA: Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations (Resultado Operativo más Amortizaciones).
FCAS: Future Combat Air System (futuro avión de combate).
LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).
LP: Largo Plazo.
Minsait: División de Tecnologías de la Información.
PEM: Programas Especiales de Modernización.
T&D: Transporte y Defensa.

Contactos

Relación con Inversores

Ezequiel Nieto
Tlf: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

Fernando Ortega
Tlf: +34.91.480.98.00
fortegag@indra.es

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

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

Acerca de Indra Group

Indra Group (www.indracompany.com) es la multinacional española de referencia y una de las principales compañías de Europa en defensa y digitalización avanzada. Tiene una posición de liderazgo en los negocios de defensa, espacio, gestión de tráfico aéreo, movilidad y tecnologías transformadoras, a través de Minsait, e integra en IndraMind sus capacidades de IA soberana, ciberseguridad y ciberdefensa. Indra Group impulsa un futuro más seguro y conectado a través de soluciones innovadoras, relaciones de confianza y el mejor talento. La sostenibilidad forma parte de su estrategia y de su cultura, para dar respuesta a los retos sociales y ambientales presentes y futuros. A cierre del ejercicio 2025, Indra Group tuvo unos ingresos de 5.457 millones de euros, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.

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.