

Resultados de los primeros nueve meses de 2025

INDRA GROUP CONTINÚA CRECIENDO EN INGRESOS Y RENTABILIDAD OPERATIVA, Y DA POR FINALIZADO, UN AÑO ANTES, LA PRIMERA FASE DEL PLAN ESTRATÉGICO “*LEADING THE FUTURE-FOCUS*”

- La cartera se sitúa en 9.512 M€, incluyendo 1.476 M€ por la adquisición de TESS, mostrando un crecimiento interanual del 14% (exc. TESS) en el 9M25, mientras que la contratación aumenta un 20% en el mismo periodo.
- Los ingresos crecen un 6% en el 9M25 frente al 9M24, con incrementos interanuales de doble dígito en ATM y Defensa. En el 3T25, los ingresos también avanzan un 6% interanualmente.
- El EBITDA y el EBIT registran aumentos interanuales del 10%, con mejora en ambos márgenes. El margen EBIT alcanza el 9,4% en el 3T25.
- El resultado neto asciende a 291 M€, un 58% superior al 9M24. La generación de caja (FCF) se sitúa en 57 M€ en el 9M25 frente a 94 M€ en el 9M24.
- En el mes de julio se ha anunciado la adquisición de Aertec y la compra de la planta “El Tallerón” a Duro Felguera.
- La compañía reafirma todos los objetivos financieros para 2025.
- Tras la adjudicación de la financiación de los PEM (Programas Especiales de Modernización) Indra espera superar los 10.000 M€ de cartera en Defensa durante el ejercicio 2026.
- Indra Group anuncia un Capital Markets Day en el segundo trimestre de 2026 para presentar, un año antes de lo previsto, la segunda fase del Plan Estratégico “Leading the Future-Scale Up”.

Madrid, 30 de octubre de 2025.

Ángel Escribano, presidente ejecutivo de Indra Group, ha puesto de relieve “la solidez de los resultados y la apuesta clara por anticiparse a las necesidades de los sectores de defensa y tecnología ya se traducen en un crecimiento de empleo del 7% en España. Estamos consolidando un proyecto de empresa y de país, capaz de hacer frente a los desafíos, de movilizar a la industria y el sector tecnológico nacional, y de sumar talento en sectores críticos para nuestra seguridad”.

Por su parte, José Vicente de los Mozos, consejero delegado de Indra Group, ha resaltado “el avance de todas las unidades de negocio, en especial de aeroespacial y defensa. Además, la aceleración de nuestro plan industrial, con la expansión de nuestra huella productiva y tecnológica, nos prepara para liderar la entrega de los programas especiales de modernización, para los que ya estamos movilizando a todo el ecosistema industrial nacional. Esta dinámica se logra gracias al compromiso y motivación de las personas que trabajan cada día en la compañía”.

Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	9M25 (M€)	9M24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.	3T25 (M€)	3T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.
Cartera de pedidos	9.512	7.049	34,9 / 36,4	9.512	7.049	34,9 / 36,4
Contratación neta	4.449	3.702	20,2 / 22,2	1.287	1.021	26,0 / 27,8
Ingresos	3.611	3.400	6,2 / 8,0	1.162	1.096	6,0 / 7,6
EBITDA	405	369	9,7	140	140	0,3
Margen EBITDA %	11,2%	10,9%	0,3 pp	12,1%	12,7%	(0,6) pp
Margen Operativo	369	333	10,8	127	124	2,3
Margen Operativo %	10,2%	9,8%	0,4 pp	10,9%	11,3%	(0,4) pp
EBIT	319	291	9,6	109	111	(2,1)
Margen EBIT %	8,8%	8,5%	0,3 pp	9,4%	10,2%	(0,8) pp
Resultado Neto	291	184	57,9	77	70	9,3
BPA básico (€)	1,66	1,05	57,6	N/A	N/A	N/A
Flujo de Caja Libre	57	94	(38,9)	(8)	25	N/A
Deuda neta	114	70	62,2	114	70	62,2

Las adquisiciones han aportado 115 M€ en las ventas del 9M25 vs 17 M€ en el 9M24. En Minsait han contribuido inorgánicamente las adquisiciones de Totalhet 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 9M25 alcanzó los 9.512 M€, de los cuales 1.476 M€ corresponden a la consolidación de TESS Defense. Excluyendo este impacto, la cartera habría aumentado un +14% vs el 9M24, impulsada por los crecimientos de doble dígito registrados en todas las divisiones menos en Movilidad (+1%). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,59x (excluyendo TESS) vs 1,49x en el mismo periodo del año anterior.

La contratación neta en el 9M25 aumentó un +20%, con un fuerte crecimiento en todos los negocios, destacando 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; Defensa, principalmente por el proyecto Eurofighter y los contratos de radares en Alemania y Omán; y Movilidad, gracias a los contratos de mantenimiento ferroviario de Chile, peajes en Colombia y ferroviario en Rumanía. La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 1,23x vs 1,09x en el 9M24.

Los ingresos en el 9M25 crecieron un +6%, con todas las divisiones presentando crecimientos: ATM +16%, Defensa +14%, Minsait +3% y Movilidad +1%. **En el 3T25**, los ingresos también subieron en todas las divisiones (Defensa +8%, Minsait +7% y Movilidad +2%), menos en ATM, que permaneció estable (+0%).

El tipo de cambio restó 60 M€ a los ingresos en el 9M25 (-1,8pp), principalmente por la depreciación del dólar frente al euro y su impacto en las divisas de Brasil y México.

Los ingresos orgánicos en el 9M25 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +5%, con crecimientos en ATM +13%; Defensa +8% y Minsait +4%.

El margen EBITDA en el 9M25 se situó en el 11,2% vs 10,9% en el 9M24, con un crecimiento en términos absolutos del +10%. Esta mejora se explica principalmente por el mayor aumento de ingresos registrado en las divisiones con mayor rentabilidad operativa, Defensa y ATM. **En el 3T25**, el margen EBITDA se situó en el 12,1% vs 12,7% en el 3T24, por la caída puntual del margen de defensa como consecuencia del incremento de los gastos operativos (mayores gastos de personal por el aumento de la plantilla, aprovisionamientos y otros gastos de explotación) vinculados a la ampliación de nuestras capacidades para preparar a la compañía de cara a los Planes Especiales de Modernización (PEM), y el mayor peso de la partida de mantenimiento del programa Eurofighter en el 3T24. El EBITDA del tercer trimestre se mantuvo estable en términos absolutos.

El margen Operativo en el 9M25 fue del 10,2% vs 9,8% en el 9M24, con un crecimiento en términos absolutos del +11%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 9M25 ascendieron a -51 M€ vs -43 M€ en el 9M24, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla de -29 M€ vs -23 M€, impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles de -12 M€ vs -11 M€ y provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo de -9 M€, misma cifra que en el 9M24.

El margen EBIT en el 9M25 se situó en el 8,8% vs 8,5% en 9M24, presentando un crecimiento en términos absolutos del +10%. **En el 3T25**, el margen se situó en el 9,4% vs 10,2% en el 3T24, presentando una disminución del -2% en términos absolutos.

El Resultado Neto en el 9M25 se situó en 291 M€ vs 184 M€ en el 9M24, lo que supuso un crecimiento del +58%, como consecuencia de la mejora operativa, y por el impacto puntual en los resultados financieros derivado del aumento en la valoración de la participación en TESS.

El Flujo de Caja Libre en el 9M25 se situó en 57 M€ vs 94 M€ en el 9M24. En el 3T25, la generación de caja fue de -8 M€ vs 25 M€ en el 3T24.

La Deuda Neta se situó en 114 M€ en septiembre de 2025 vs una posición positiva de Caja Neta de 86 M€ en diciembre de 2024 y una Deuda Neta de 70 M€ en septiembre de 2024. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en 0,2x en septiembre de 2025 vs -0,2x en diciembre de 2024 vs 0,1x en septiembre de 2024.



Objetivos 2025*

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

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

Análisis por Unidades de Negocio

Defensa

Defensa	9M25 (M€)	9M24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T25 (M€)	3T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	4.745	2.975	59,5 / 59,5	4.745	2.975	59,5 / 59,5
Contratación	1.018	692	47,1 / 47,2	261	199	31,5 / 31,6
Ingresos	764	673	13,5 / 13,6	245	226	8,5 / 8,6
EBITDA	150	136	10,4	52	57	(10,1)
Margen EBITDA %	19,6%	20,2%	(0,6) pp	21,0%	25,4%	(4,4) pp
Margen Operativo	135	125	8,4	46	52	(12,4)
Margen Operativo %	17,7%	18,5%	(0,8) pp	18,7%	23,2%	(4,5) pp
EBIT	130	121	7,9	43	51	(15,2)
Margen EBIT %	17,0%	17,9%	(0,9) pp	17,7%	22,6%	(4,9) pp
Book-to-Bill	1,33	1,03	29,6	1,06	0,88	21,2
Cart./Ventas 12m	4,23	3,12	35,4			
Ingresos Espacio	61	36	69,9 / 69,9	22	4	432,5 / 432,8
% s/Ventas Defensa	9%	6%		10%	2%	

- La contratación en el 9M25 aumentó un +47%, principalmente impulsada por el proyecto Eurofighter, el proyecto de modernización de los submarinos S-80 para la Armada española, el contrato de radares en Alemania, el proyecto de radares Lanza en Omán, y por la contribución inorgánica de Deimos. La contratación en el 3T25 presentó un crecimiento del +31%, gracias a la contribución registrada en España (proyecto Eurofighter y modernización de los submarinos S-80) y América (contrato de radares en Uruguay).
- Las ventas en el 9M25 crecieron un +14%, registrando fuertes crecimientos tanto en España como en Europa y AMEA, principalmente impulsadas por la fuerte contribución del proyecto Eurofighter (178 M€ en el 9M25 vs 138 M€ en el 9M24), Espacio (programa Galileo y contribución inorgánica de Deimos), Sistemas Terrestres (vehículo armado 8*8 y radares en Vietnam) y Armamento y Munición (Proyecto Meteor). Por su parte, la contribución a las ventas del proyecto FCAS descendió un -15% (173 M€ en el 9M25 vs 188 M€ en el 9M24). Excluyendo FCAS, las ventas de Defensa habrían crecido un +22% en el 9M25. En el 3T25, las ventas aumentaron un +8% impulsadas de igual forma por las áreas de Espacio y Sistemas Terrestres, así como por el proyecto Eurofighter. La contribución trimestral del proyecto FCAS descendió un -19% (41 M€ en el 3T25 vs 51M€ en el 3T24).
- Las ventas orgánicas en el 9M25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +8% y un +1% en el 3T25.
- Por geografías, la actividad en el 9M25 se concentró en Europa (c. 45% de las ventas) y España (c. 40% de las ventas).
- Las ventas de Espacio en el 9M25 ascendieron a 61 M€ (8% de las ventas de la división de Defensa) y presentaron un crecimiento interanual del +70%.
- El margen EBITDA en el 9M25 fue del 19,6% vs 20,2% en el 9M24, mientras que en el 3T25 el margen fue del 21,0% vs 25,4% en el 3T24. La caída puntual del margen se explica por el incremento de los gastos operativos (mayores gastos de personal por el aumento de la plantilla, aprovisionamientos y otros gastos de explotación) vinculados a la ampliación de nuestras capacidades para preparar a la compañía de cara a los Planes Especiales de Modernización (PEM), y por el mayor peso de la partida de mantenimiento del programa Eurofighter en el 3T24.
- El margen EBIT en el 9M25 se situó en el 17,0% vs 17,9% en el 9M24. En el 3T25, el margen fue del 17,7% vs 22,6% en 3T24.

Tráfico Aéreo

Tráfico Aéreo	9M25 (M€)	9M24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T25 (M€)	3T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.137	840	35,4 / 36,5	1.137	840	35,4 / 36,5
Contratación	651	415	57,1 / 58,6	251	126	99,9 / 104,2
Ingresos	364	312	16,5 / 17,4	106	106	0,1 / 1,5
EBITDA	56	50	12,5	18	17	5,0
Margen EBITDA %	15,3%	15,9%	(0,6) pp	17,4%	16,6%	0,8 pp
Margen Operativo	46	39	17,1	15	14	3,8
Margen Operativo %	12,6%	12,5%	0,1 pp	13,9%	13,4%	0,5 pp
EBIT	45	38	17,7	14	14	4,7
Margen EBIT %	12,4%	12,3%	0,1 pp	13,7%	13,1%	0,6 pp
Book-to-Bill	1,79	1,33	34,9	2,38	1,19	99,8
Cart./Ventas 12m	2,19	1,90	15,1			

- La contratación en el 9M25 creció un +57%, con todas las geografías presentando crecimientos de doble dígito, de entre las que destacaron Europa (contrato de radares en Reino Unido), España y América (contrato de renovación de radios en Estados Unidos).
- Las ventas en el 9M25 aumentaron un +16%, con fuertes crecimientos de doble dígito registrados tanto en América (Estados Unidos y Canadá iTEC) como en Europa (Reino Unido, Bélgica y Alemania). Por su parte, las ventas en el 3T25 se mantuvieron estables. En el trimestre, los crecimientos mostrados en Europa (contrato de radares en Reino Unido) y España fueron compensados por las caídas registradas en América (difícil comparable en Colombia) y AMEA (EAU e India).
- Las ventas orgánicas en el 9M25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +13% y descendieron un -5% en el 3T25.
- Por geografías, la actividad en el 9M25 se concentró en Europa (c. 40% de las ventas), AMEA (c. 25% de las ventas), América (c. 20% de las ventas) y España (c. 15% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 9M25 fue del 15,3% vs 15,9% en el 9M24, por la menor rentabilidad que han aportado las compañías adquiridas (Micronav y Global ATS). En el 3T25, el margen fue del 17,4% vs 16,6% en 3T24.
- El margen EBIT en el 9M25 se situó en el 12,4% vs 12,3% en el 9M24. En el 3T25, el margen fue del 13,7% vs 13,1% en 3T24.

Movilidad

Movilidad	9M25 (M€)	9M24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T25 (M€)	3T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	976	921	5,9 / 7,6	976	921	5,9 / 7,6
Contratación	292	265	10,4 / 12,7	76	112	(31,9) / (29,2)
Ingresos	258	256	0,7 / 2,3	86	84	2,5 / 4,4
EBITDA	15	16	(5,5)	5	7	(25,8)
Margen EBITDA %	6,0%	6,4%	(0,4) pp	5,9%	8,2%	(2,3) pp
Margen Operativo	11	14	(20,5)	3	5	(36,3)
Margen Operativo %	4,2%	5,3%	(1,1) pp	3,9%	6,3%	(2,4) pp
EBIT	9	11	(16,5)	3	5	(38,4)
Margen EBIT %	3,7%	4,4%	(0,7) pp	3,4%	5,7%	(2,3) pp
Book-to-Bill	1,13	1,03	9,6	0,89	1,34	(33,6)
Cart./Ventas 12m	2,68	2,29	17,2			

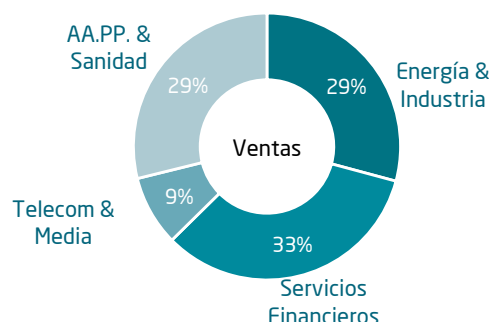
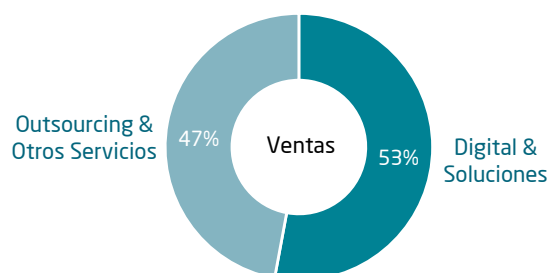
- La contratación en el 9M25 aumentó un +10% impulsada por el contrato de mantenimiento ferroviario en Chile, los sistemas de peaje en Colombia y el proyecto ferroviario en Rumanía. Por regiones, destacaron los incrementos registrados tanto en América como en Europa.
- Las ventas en el 9M25 aumentaron +1%, 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 9M24), destacando AMEA (sistema de transporte ferroviario en Arabia Saudí), Europa (Ticketing en Irlanda) y España (Ticketing y Sistemas Inteligentes de Transporte). En el 3T25 las ventas aumentaron +2%, destacando principalmente AMEA (sistema de transporte ferroviario en Arabia Saudí) que logró compensar las caídas registradas en el resto de geografías.
- Las ventas orgánicas en el 9M25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) se mantuvieron estables, mientras que aumentaron +2% en el 3T25.
- Por geografías, la actividad en el 9M25 se concentró en España (40% de las ventas), AMEA (c. 30% de las ventas) y América (20% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 9M25 fue del 6,0% vs 6,4% en el 9M24. En el 3T25, el margen fue del 5,9% vs 8,2% en el 3T24.
- El margen EBIT en el 9M25 se situó en el 3,7% vs 4,4% en el 9M24. En el 3T25, el margen fue del 3,4% vs 5,7% en el 3T24.

Minsait

Minsait	9M25 (M€)	9M24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T25 (M€)	3T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.654	2.313	14,7 / 18,0	2.654	2.313	14,7 / 18,0
Contratación	2.488	2.331	6,7 / 9,4	698	585	19,3 / 20,9
Ingresos	2.226	2.159	3,1 / 5,6	725	680	6,5 / 8,6
EBITDA	184	168	9,9	65	58	12,3
Margen EBITDA %	8,3%	7,8%	0,5 pp	9,0%	8,5%	0,5 pp
Margen Operativo	178	156	13,8	62	52	20,7
Margen Operativo %	8,0%	7,2%	0,8 pp	8,6%	7,6%	1,0 pp
EBIT	134	120	11,3	48	42	15,8
Margen EBIT %	6,0%	5,6%	0,4 pp	6,7%	6,1%	0,6 pp
Book-to-Bill	1,12	1,08	3,5	0,96	0,86	12,0
Cart./Ventas 12m	0,87	0,79	10,3			

- La contratación en el 9M25 aceleró su crecimiento hasta un +7%, principalmente impulsada por los crecimientos del +21% registrados por AAPP & Sanidad, así como por Energía & Industria (+11%). La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 0,87x vs 0,79x en el mismo periodo del año anterior.
- Las ventas en el 9M25 aumentaron un +3%, destacando el buen comportamiento registrado en AAPP & Sanidad (+8%), Servicios Financieros (+2%) y Energía & Industria (+1%). Por su parte, los ingresos de Telecom & Media descendieron un -3%. En el 3T25, las ventas crecieron un +7%, impulsadas principalmente por el crecimiento de doble dígito registrado en AAPP & Sanidad (+18%), así como por Servicios Financieros (+3%) y Energía & Industria (+2%).
- Las ventas orgánicas en el 9M25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) aceleran su crecimiento hasta un +4% en el período acumulado, con un aumento del +7% en el 3T25.
- Por geografías, la actividad en el 9M25 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 25% de las ventas).

- El margen Operativo en el 9M25 fue del 8,0% vs 7,2% en el 9M24, 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 3T25, el margen fue del 8,6% vs 7,6% en el 3T24.
- El margen EBIT en el 9M25 mejoró hasta el 6,0% vs 5,6% en el 9M24. En el 3T25, el margen fue del 6,7% vs 6,1% en el 3T24.



Ingresos de Minsait por horizontales

Ingresos Minsait	9M25 (M€)	9M24 (M€)	Variación (%) Reportado	3T25 (M€)	3T24 (M€)	Variación (%) Reportado
Digital & Soluciones	1.201	1.116	7,6	399	369	7,9
Outsourcing & Otros Servicios	1.049	1.058	(0,8)	335	320	4,8
Eliminaciones	(23)	(14)	N/A	(9)	(9)	N/A
Total	2.226	2.159	3,1	725	680	6,5

Por negocios horizontales, las ventas de Digital & Soluciones (53% de las ventas de Minsait) crecieron un +8% y las de Outsourcing & Otros Servicios (47% de las ventas de Minsait) descendieron un -1%. En el negocio de Digital los mayores crecimientos se han producido en Ciberseguridad, migración a Cloud e Inteligencia Artificial. En el 3T25 las ventas en Digital & Soluciones crecieron un +8% mientras que las de Outsourcing & Otros Servicios aumentaron un +5%.

Minsait por divisiones

Contratación Minsait	9M25 (M€)	9M24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T25 (M€)	3T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	788	707	11,4 / 14,2	202	183	10,4 / 12,2
Servicios Financieros	746	731	2,0 / 4,6	243	167	45,7 / 47,7
AA.PP. & Sanidad	756	626	20,7 / 23,7	194	161	20,7 / 22,5
Telecom & Media	198	266	(25,7) / (23,9)	59	75	(20,7) / (20,7)
Total	2.488	2.331	6,7 / 9,4	698	585	19,3 / 20,9

Ingresos Minsait	9M25 (M€)	9M24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local	3T25 (M€)	3T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	650	641	1,3 / 3,7	209	204	2,5 / 4,4
Servicios Financieros	744	727	2,4 / 5,2	236	229	3,2 / 5,0
AA.PP. & Sanidad	642	594	8,1 / 10,2	219	186	18,1 / 20,6
Telecom & Media	190	196	(3,4) / (0,9)	60	62	(2,6) / (0,8)
Total	2.226	2.159	3,1 / 5,6	725	680	6,5 / 8,6

Energía & Industria

- La contratación en el 9M25 aumentó un +11%, 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 +16%, y en Brasil en el segmento de Energía, que creció un +9%. En el 3T25 la contratación aumentó un +10%, principalmente impulsada por América (Colombia y Brasil) y Europa (Portugal), mientras que España y AMEA mostraron descensos.
- Las ventas en el 9M25 aumentaron un +1%, impulsadas principalmente por el segmento de Industria (+10%), que presentó un sólido crecimiento tanto en América (Colombia, Guatemala y Panamá) como en Europa (Italia y Alemania). Para el conjunto del vertical, destacaron principalmente los crecimientos registrados en América y AMEA, en contraposición a las caídas mostradas en Europa. En el 3T25, las ventas crecieron un +2%, gracias a las subidas registradas en el segmento de Industria (+10%), que lograron compensar las caídas presentadas por el segmento de Energía (-3%).
- Energía representó aproximadamente el 55% de las ventas del vertical en el 9M25 frente al 45% de Industria.
- Por geografías, la actividad en el 9M25 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 9M25 aumentó un +2%, impulsada por los crecimientos registrados tanto en España (+4%) como en América +3% (medios de pago en Chile, Uruguay y El Salvador).
- Las ventas en el 9M25 aumentaron un +2%, impulsadas principalmente por el segmento bancario, destacando los crecimientos registrados en América (Uruguay por la contribución de Totalnet y Perú), España y Europa (Portugal e Italia). En el 3T25, las ventas crecieron un +3% gracias al crecimiento registrado en España, América y Europa.
- El sector bancario (c. 90% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M25 respecto al sector seguros (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la actividad en el 9M25 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (35% de las ventas).

AA.PP. & Sanidad

- La contratación en el 9M25 aumentó un +21%, impulsada por los crecimientos registrados en todas las geografías, de entre las que destacaron los aumentos de doble dígito en AMEA (negocio de Elecciones en Irak), España (negocio de Administraciones Públicas) y América (negocio de Administraciones Públicas en Brasil y negocio de Elecciones en Argentina).
- Las ventas en el 9M25 de Administraciones Públicas & Sanidad aumentaron un +8%, presentando crecimientos sólidos tanto en América (+31%) como en España (+8%). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían aumentado un +10% (el negocio de elecciones aportó 47 M€ en el 9M25 vs 54 M€ en el 9M24). En el 3T25, las ventas aumentaron un +18% impulsadas por los crecimientos registrados en todas las geografías, destacando AMEA y América.
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 80% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical en el 9M25 respecto a los segmentos de Sanidad (c. 10% de las ventas) y Elecciones (c. 5% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se concentró en España (c. 65% de las ventas), América (c. 15% de las ventas) y Europa (c.10% de las ventas).

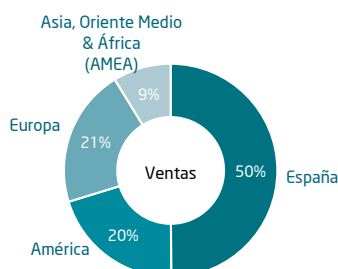
Telecom & Media

- La contratación en el 9M25 disminuyó un -26%, lastrada por los descensos mostrados en todas las geografías, destacando las caídas de doble dígito en América y España.
- Las ventas en el 9M25 descendieron un -3%, 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 3T25, las ventas disminuyeron igualmente un -3% afectadas por los descensos en AMEA y Europa, así como por el tipo de cambio.
- El segmento de Telecom (95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 9M25 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	9M25 (M€)	9M24 (M€)	Variación (%)		3T25 (M€)	3T24 (M€)	Variación (%)	
			Rep.	M. Local			Rep.	M. Local
España	1.803	1.719	4,8	4,9	557	557	0,1	0,1
América	735	697	5,4	13,4	247	236	4,8	10,9
Europa	757	685	10,6	10,7	237	213	11,4	11,5
Asia, Oriente Medio & África	317	299	5,8	7,2	120	90	32,7	35,3
Total	3.611	3.400	6,2	8,0	1.162	1.096	6,0	7,6

Los ingresos por geografías presentaron crecimientos en América (+13%; 20% de las ventas totales), Europa (+11%; 21% de las ventas totales), AMEA (+7%; 9% de las ventas) y España (+5%; 50% de las ventas).



Recursos humanos

La plantilla final a cierre de septiembre de 2025 estaba formada por 61.475 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +5% vs septiembre de 2024 (2.765 empleados más), concentrándose ese aumento principalmente en España (2.508 empleados más).

Por su parte, la plantilla media en el 9M25 aumentó un +5% vs el 9M24.

Plantilla final	9M25	%	9M24	%	Variación (%)
España	36.198	59%	33.690	57%	7%
América	19.268	31%	19.242	33%	0%
Europa	3.882	6%	3.724	6%	4%
Asia, Oriente Medio & África	2.127	3%	2.054	3%	4%
Total	61.475	100%	58.710	100%	5%

Plantilla media	9M25	%	9M24	%	Variación (%)
España	35.327	58%	33.043	57%	7%
América	19.591	32%	18.979	33%	3%
Europa	3.885	6%	3.745	6%	4%
Asia, Oriente Medio & África	2.120	3%	2.081	4%	2%
Total	60.923	100%	57.848	100%	5%

Plantilla final por divisiones	9M25	%	9M24	%	Variación (%)
Minsait	46.950	76%	46.837	80%	0%
Defensa	7.299	12%	5.412	9%	35%
Tráfico Aéreo	2.835	5%	2.532	4%	12%
Mobility	2.866	5%	2.673	5%	7%
Funciones Corporativas	1.525	2%	1.257	2%	21%
Total	61.475	100%	58.710	100%	5%

Otros acontecimientos del trimestre

- El 9 de julio Dña. Ángeles Santamaría Martín comunicó por carta su decisión de dimitir irrevocablemente como consejera independiente de Indra Group por motivos personales, con efectos de dicha fecha, dimisión de la que tomó razón el Consejo de Administración de Indra Group en su sesión del 10 de julio. En cumplimiento de lo dispuesto en la Recomendación 24ª del Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, se publicó la carta enviada por dicha exconsejera, previa autorización por su parte, en la que se explican las razones de su dimisión.
- El 10 de julio el Consejo de Administración, con carácter previo a analizar cualquier operación que pueda implicar un conflicto de interés y con el objetivo de garantizar el buen gobierno corporativo de la Sociedad, adoptó por unanimidad los siguientes acuerdos:
 - La creación de una Comisión Ad Hoc, integrada por consejeros independientes, para supervisar el cumplimiento de las reglas aplicables para la correcta gestión de los conflictos de interés.
 - Facultar a la Consejera Independiente Coordinadora para que, tras consultar con los consejeros independientes, proponga al Consejo los miembros que la componen y sus reglas de funcionamiento.
- El 15 de julio El Banco Europeo de Inversiones (BEI) firmó una financiación de 385 millones de euros con el Grupo para impulsar las actividades de investigación y desarrollo (I+D) de la compañía en los sectores de Defensa y Espacio.
- El 22 de julio el Consejo de Administración de Indra Group acordó nombrar vocal de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento a Dña. Coloma Armero Montes, en sustitución de la exconsejera Dña. Ángeles Santamaría, y fijar en siete los miembros de la Comisión Delegada Ejecutiva.

Adicionalmente, el Consejo de Administración de Indra Group tomó razón del acuerdo adoptado por la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo de iniciar un proceso de selección de consejero independiente para cubrir la vacante generada con la dimisión de la Sra. Santamaría, para lo cual se contaría con el asesoramiento de una consultora especializada.

- El 29 de julio se formalizó la adquisición de la compañía Aertec Defence & Aerial Systems (DAS), con la que Indra Group reforzó su posición en el mercado de los sistemas aéreos no tripulados.
- El 30 de julio se formalizó la compra de la planta de Gijón de Duro Felguera (El Tallerón). El acuerdo contempló la integración de los 156 profesionales de la fábrica, con el objetivo de transformar la planta en una de las más modernas fábricas de vehículos militares y carros de combate de Europa.
- El 30 de julio el Consejo de Administración de Indra Group acordó aprobar, por unanimidad:
 - I. la composición de la Comisión Ad Hoc para el estudio de una potencial operación de integración entre Indra Group y Escribano Mechanical and Engineering, S.L.U. ("EM&E") en los siguientes términos:

 Presidenta: Dña. Belén Amatriain Corbi.
 Vocales: Dña. Eva María Fernández Góngora, D. Josep Oriol Piña Salomó y D. Bernardo Villazán Gil.
 - II. el Protocolo que regula el marco de actuación y decisión de la potencial operación indicada para la adecuada gestión de los conflictos de interés y garantizar que el proceso se desarrolla de acuerdo con los mejores estándares de gobierno corporativo.
- El 25 de agosto el Consejo de Administración de Indra Group, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, acordó por unanimidad nombrar a Frank Torres director general de Indra Land Vehicles y Chief Program Officer de Indra Group, así como miembro del Comité de Dirección.
- El 29 de agosto el Consejo de Administración de Indra Group tomó razón de la dimisión presentada por D. Bernardo Villazán Gil por razones personales como miembro de la Comisión Ad Hoc, y acordó por unanimidad, a propuesta de la citada Comisión, fijar en tres los miembros de la misma, quedando su composición como sigue:

 Presidenta: Dña. Belén Amatriain Corbi.
 Vocales: Dña. Eva María Fernández Góngora y D. Josep Oriol Piña Salomó.
- Entre el 3 de septiembre y el 8 de septiembre 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 30 de septiembre el Consejo de Administración de Indra Group, a propuesta de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, acordó por unanimidad nombrar consejera independiente, por el procedimiento de cooptación, a Dña. María Teresa Busto del Castillo para cubrir la vacante generada con la dimisión presentada el 9 de julio de 2025 por Dña. Ángeles Santamaría Martín. Con este nombramiento, se recuperó la presencia de consejeros independientes que representan la mitad del total de los consejeros, de acuerdo con las mejores prácticas de gobierno corporativo.

Acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

- El 1 de octubre se nombró a Luis Mayo como director de Indra Space, con el objetivo de reforzar su apuesta para convertirse en un actor único en Europa y la empresa más integrada de toda la

cadena de valor del espacio, capaz de ofrecer misiones espaciales end-to-end con un enfoque dual, civil y militar.

Cuenta de resultados consolidada

	9M25 M€	9M24 M€	Variación M€	%		3T25 M€	3T24 M€	Variación M€	%
Ingresos ordinarios	3.611,3	3.399,8	211,5	6,2		1.161,6	1.095,8	65,8	6,0
Otros ingresos	98,1	53,4	44,7	83,5		33,3	18,5	14,8	79,5
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.208,6)	(1.162,7)	(45,9)	3,9		(397,0)	(384,4)	(12,6)	3,3
Gastos de personal	(2.096,0)	(1.920,8)	(175,2)	9,1		(657,8)	(590,1)	(67,7)	11,5
Otros resultados	0,6	(0,3)	0,9	NA		0,0	(0,3)	0,3	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	405,4	369,5	35,9	9,7		140,0	139,6	0,4	0,3
Amortizaciones	(86,9)	(78,9)	(8,0)	10,1		(31,0)	(28,2)	(2,8)	10,0
Resultado de Explotación (EBIT)	318,5	290,5	28,0	9,6		109,1	111,4	(2,3)	(2,1)
Margen EBIT	8,8%	8,5%	0,3 pp	NA		9,4%	10,2%	(0,8) pp	NA
Resultado Financiero	70,1	(26,5)	96,6	(364,2)		(5,4)	(9,6)	4,2	(44,3)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(4,0)	(4,5)	0,5	NA		(1,9)	(1,5)	(0,4)	NA
Resultado antes de impuestos	384,6	259,5	125,1	48,2		101,8	100,3	1,5	1,5
Impuesto de sociedades	(91,8)	(73,1)	(18,7)	25,6		(24,6)	(29,4)	4,8	(16,3)
Resultado del ejercicio	292,9	186,5	106,4	57,1		77,2	70,9	6,3	8,9
Resultado atribuible a socios externos	(1,6)	(2,0)	0,4	NA		(0,6)	(0,8)	0,2	NA
Resultado neto	291,3	184,5	106,8	57,9		76,6	70,1	6,5	9,3

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	9M25	9M24	Variación (%)
BPA básico (€)	1,66	1,05	57,6
BPA diluido (€)	1,66	1,05	57,6

	9M25	9M24
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	896.270	1.175.583
Total Acciones ponderadas consideradas	175.758.132	175.478.819
Total Acciones diluidas consideradas	175.758.132	175.478.819
Autocartera al cierre del periodo	1.221.422	280.057

Cifras no auditadas

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

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

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

- Los Ingresos ordinarios subieron un +6% en el 9M25, mismo crecimiento que en el 3T25.
- Otros Ingresos se situaron en 98 M€ en el 9M25 vs 53 M€ en el 9M24, principalmente por el mayor nivel de subvenciones y trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación aumentaron un +4% en el 9M25 vs el 9M24, principalmente por mayores compras de materiales y mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.). En el 3T25 esta partida presentó un crecimiento similar, aumentando un +3%.
- Los Gastos de Personal aumentaron un +9% en el 9M25 vs el 9M24, incremento que se explica principalmente por la inflación salarial y el aumento del +5% de la plantilla media del Grupo. En el 3T25, los costes de personal aumentaron a un mayor ritmo (+11%).
- El EBITDA reportado en el 9M25 se situó en 405 M€ vs 369 M€ en el 9M24, lo que supuso un crecimiento del +10%.
- Las Amortizaciones se situaron en 87 M€ en el 9M25, nivel superior a los 79 M€ en el 9M24.
- El EBIT reportado se situó en 319 M€ en el 9M25 vs 291 M€ en el 9M24, aumentando un +10%.
- El Resultado Financiero en el 9M25 aumentó hasta los 70 M€ vs -27 M€ en el 9M24, principalmente por el ingreso extraordinario de 100 M€ que se produjo en el periodo por el impacto puntual en los resultados financieros derivado del aumento en la valoración de la participación en TESS. Excluyendo este efecto, el Resultado Financiero se habría situado en -30 M€. El coste medio bruto de la deuda se sitúa en el 3,2% en el 9M25 vs 4,3% en el 9M24.
- El gasto por impuesto fue de 92 M€ en el 9M25 vs 73 M€ en el 9M24, debido principalmente al mayor beneficio antes de impuestos registrado en el periodo. La tasa impositiva se situó en el 24% en el 9M25 vs 28% en el 9M24, principalmente por la mayor ponderación del resultado de España, con una tasa impositiva generalmente inferior a la del exterior, así como por la mayor deducción fiscal por I+D registrada en el impuesto en España.
- El Resultado Neto en el 9M25 ascendió a 291 M€ vs 184 M€ en 9M24, lo que supuso un crecimiento del +58%.

Balance consolidado

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

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

	9M25 M€	2024 M€	Variación M€
Inmovilizado material	142,5	118,8	23,7
Inversiones inmobiliarias	9,6	9,6	0,0
Activos por derechos de uso	131,9	125,9	6,0
Fondo de Comercio	1.293,0	1.043,5	249,5
Otros activos intangibles	238,5	250,5	(12,0)
Participadas y otros inmovilizados financieros	978,8	485,5	493,3
Activos por impuestos diferidos	34,0	104,2	(70,2)
Activos no corrientes	2.828,4	2.137,9	690,5
Activos mantenidos para la venta	209,2	213,7	(4,5)
Activo circulante operativo	2.663,8	1.791,8	872,0
Otros activos corrientes	284,8	257,2	27,6
Efectivo y equivalentes	553,5	555,1	(1,6)
Activos corrientes	3.711,2	2.817,8	893,4
TOTAL ACTIVO	6.539,6	4.955,7	1.583,9
Capital y Reservas	1.548,3	1.309,8	238,5
Acciones propias	(43,4)	(12,6)	(30,8)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	1.504,9	1.297,2	207,7
Socios externos	14,7	17,6	(2,9)
PATRIMONIO NETO	1.519,6	1.314,7	204,9
Provisiones para riesgos y gastos	82,9	87,5	(4,6)
Deuda financiera a largo plazo	616,6	343,2	273,4
Otros pasivos financieros no corrientes	1.624,6	692,0	932,6
Subvenciones	138,5	54,1	84,4
Otros pasivos no corrientes	1,1	1,4	(0,3)
Pasivos por impuestos diferidos	8,3	3,9	4,4
Pasivos no corrientes	2.472,0	1.182,2	1.289,8
Pasivos mantenidos para la venta	75,0	83,7	(8,7)
Deuda financiera a corto plazo	100,8	186,3	(85,5)
Otros pasivos financieros corrientes	119,6	119,3	0,3
Pasivo Circulante Operativo	1.769,8	1.626,9	142,9
Otros pasivos corrientes	482,8	442,5	40,3
Pasivos corrientes	2.548,0	2.458,8	89,2
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	6.539,6	4.955,7	1.583,9
Deuda financiera a corto plazo	100,8	186,3	(85,5)
Deuda financiera a largo plazo	616,6	343,2	273,4
Deuda financiera bruta	717,4	529,5	187,9
Efectivo y equivalentes	(553,5)	(555,1)	1,6
Deuda neta antes del traspaso a mantenido para la venta	163,9	(25,6)	189,5
Traspaso efectivo a mantenido para la venta	(50,3)	(60,8)	10,5
Deuda neta Total grupo	113,6	(86,5)	43,6

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	9M25	9M24	Variación	3T25	3T24	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	384,6	259,5	125,1	101,8	100,3	1,5
Ajustes:						
- Amortizaciones	86,9	78,9	8,0	31,0	28,2	2,8
- Subvenciones, provisiones y otros	(57,1)	(7,1)	(50,0)	(10,3)	(2,1)	(8,2)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	4,0	4,5	(0,5)	1,9	1,5	0,4
- Resultados financieros	(70,1)	26,5	(96,6)	5,4	9,6	(4,2)
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	348,3	362,4	(14,1)	129,7	137,5	(7,8)
Variación en deudores comerciales y otros	(138,8)	(73,3)	(65,5)	(64,1)	22,9	(87,0)
Variación en existencias	(253,4)	(194,2)	(59,2)	(72,1)	(60,6)	(11,5)
Variación en acreedores comerciales y otros	220,4	116,8	103,6	37,8	(43,6)	81,4
Variación de Capital Circulante	(171,7)	(150,7)	(21,0)	(98,4)	(81,3)	(17,1)
Inversión Material, neto	(20,3)	(15,3)	(5,0)	(11,6)	(5,8)	(5,8)
Inversión Inmaterial, neto	(21,4)	(25,9)	4,5	(15,8)	(20,1)	4,3
Capex	(41,7)	(41,2)	(0,5)	(27,4)	(25,8)	(1,6)
Resultados financieros pagados	(13,4)	(17,5)	4,1	(5,5)	(3,7)	(1,8)
Variación de otros pasivos financieros	(21,5)	(24,5)	3,0	(7,8)	(8,1)	0,3
Impuestos sobre sociedades pagados	(42,5)	(34,5)	(8,0)	1,5	6,5	(5,0)
Flujo de caja libre	57,5	94,1	(36,6)	(7,8)	25,2	(33,0)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(180,7)	35,7	(216,4)	(54,4)	54,1	(108,5)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,3)	(2,6)	2,3	(0,3)	(2,4)	2,1
Dividendos de la Sociedad Dominante	(43,9)	(44,1)	0,2	(43,9)	(44,1)	0,2
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(21,1)	(20,6)	(0,5)	(9,2)	(0,6)	(8,6)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(188,5)	62,5	(251,0)	(115,6)	32,2	(147,8)
Deuda neta inicial	(86,5)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	188,5					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	11,6					
Deuda neta final	113,6					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	(616,0)	(595,7)	(20,3)			
Variación de la tasa de cambio	9,9	17,2	(7,3)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(186,2)	171,7	(357,9)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	188,5	(62,5)	251,0			
Saldo final de efectivo y equivalentes	(603,9)	(469,3)	(134,6)			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	717,4	539,3	178,1			
Deuda neta (+) Caja Neta (-) Final	113,6	70,0	43,6			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 348 M€ vs 362 M€ en el 9M24.
- La variación de capital circulante en el estado de flujos de caja se situó en -172 M€ en el 9M25 vs -151 M€ en el 9M24, por el peor comportamiento de la variación en los nueve meses de la partida de Existencias y Clientes.
- El Capital Circulante de C/P y L/P en el Balance fue de 287 M€ en septiembre de 2025, equivalente a 21 días de ventas (DoS), mayor nivel respecto a septiembre de 2024 (76 M€, equivalente a 6 DoS). Este peor comportamiento se explica principalmente por un mayor volumen de Existencias (54 DoS) y de Acreedores (1 DoS), a pesar del mejor nivel de la partida de Clientes (40 DoS). La adquisición del 26% de TESS ha implicado un incremento en las partidas de Existencias de 631 M€ adicionales (equivalente a 46 DoS), y en la de Clientes de 726 M€ adicionales (equivalente a 52 DoS), lo que supone una mejora neta del Capital Circulante de 95 M€ (equivalente a 7 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	9M25	9M24	Variación
Existencias	1.384	749	635
Clientes	1.280	1.120	159
Activo Circulante operativo	2.664	1.870	794
Existencias L/P	280	108	172
Otros Activos L/P	331	0	331
Clientes L/P	47	15	32
Total Activo operativo	3.322	1.993	1.329
Anticipos de Clientes	888	775	113
Acreedores	882	832	50
Pasivo Circulante operativo	1.770	1.607	163
Anticipos de Clientes L/P	320	310	10
Anticipos de Clientes L/P (TESS)	945	0	945
Total Pasivo operativo	3.035	1.917	1.118
Total Capital Circulante C/P y L/P	287	76	211

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	9M25	9M24	Variación
Existencias	120	66	54
Clientes	(36)	4	(40)
Acreedores	(64)	(64)	1
Total	21	6	15

- 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 68 M€ en el 9M25 vs 63 M€ en el 9M24, diferencia explicada por un mayor pago por la inversión material (20 M€ en el 9M25 vs 15 M€ en el 9M24). El cobro por subvenciones fue de 26 M€ en el 9M25 vs 22 M€ en el 9M24, dando lugar a una inversión de Capex neto (después del cobro de subvenciones) de 42 M€ en el 9M25 vs 41 M€ en el 9M24.
- El pago por Resultado Financiero fue de 13 M€ en 9M25 vs 17 M€ en 9M24 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 42 M€ en el 9M25 vs 35 M€ en el 9M24, principalmente por los mayores pagos fraccionados del impuesto sobre la renta realizados en el periodo, derivados de los mayores resultados.
- El Flujo de Caja Libre en el 9M25 se situó en 57 M€ vs 94 M€ en el 9M24. En el 3T25, la generación de caja fue de -8 M€ vs 25 M€ en el 3T24.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas, ascendió a 181 M€ en el 9M25 (entre los que destacan 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€; 25M€ por la adquisición de AERTEC, compañía especializada en sistemas aéreos no tripulados, y 20M€ por la adquisición de una participación del 37% de SPARC, startup especializada en la producción de chips) vs el cobro de 36 M€ en el 9M24.

- Variación de acciones propias supuso una salida de caja de 21 M€ en el 9M25, misma cifra que en el 9M24.
- La Deuda Neta se situó en 114 M€ en septiembre de 2025 vs una posición positiva de Caja Neta de 86 M€ en diciembre de 2024. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en 0,2x en septiembre de 2025 vs -0,2x en diciembre de 2024.

Medidas alternativas de rendimiento

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

Ingresos Orgánicos

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

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

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

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

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

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

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

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

Resultado de Explotación (EBIT)

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

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

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

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

Margen Operativo

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

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

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

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

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

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

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

Contratación

Definición: es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período. El importe de la contratación no debe confundirse con los ingresos o el importe neto de la cifra de negocios ya que el importe de un contrato

ganado en un ejercicio concreto (y que computa como contratación de dicho ejercicio) puede ejecutarse a lo largo de varios ejercicios.

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

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

Ratio “Book to bill”

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

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

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

Cartera de pedidos

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

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

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

Ratio Cartera de pedidos / Ventas últimos doce meses

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

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

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

Capital Circulante (NWC)

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

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

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

Glosario

AMEA: Asia, Middle East and Africa (Asia, Oriente Medio & África).

ATM: Air Traffic Management (Gestión de Tráfico Aéreo).

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

CNRGC: Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo.

CP: Corto Plazo.

DoS: Days of Sales (Días de ventas).

EBIT: Earnings Before Interests and Taxes (Resultado Operativo).

EBITDA: Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations (Resultado Operativo más Amortizaciones).

FCAS: Future Combat Air System (futuro avión de combate).

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

LP: Largo Plazo.

Minsait: División de Tecnologías de la Información.

T&D: Transporte y Defensa.

Contactos

Relación con Inversores

Ezequiel Nieto
Tlf: +34.91.480.98.04
enietob@indra.es

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: +34.659.465.079
fibuendia@indra.es

Acerca de Indra

Indra (www.indracompany.com) es una de las principales compañías globales de defensa, aeroespacio y tecnología, así como líder en transformación digital y tecnologías de la información en España y Latinoamérica a través de su filial Minsait. Su modelo de negocio está basado en una oferta integral de productos propios de alto valor y con un elevado componente de innovación, que la convierten en el socio tecnológico para la digitalización y para las operaciones clave de sus clientes en todo el mundo. La sostenibilidad forma parte de su estrategia y de su cultura, para dar respuesta a los retos sociales y ambientales presentes y futuros. A cierre del ejercicio 2024, Indra tuvo unos ingresos de 4.843 millones de euros, más de 60.000 empleados, presencia local en 46 países y operaciones comerciales en más de 140 países.

Disclaimer

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