

Resultados del primer trimestre de 2025

INDRA GROUP AUMENTA SU CONTRATACIÓN Y SU CARTERA A RITMO DE DOBLE DÍGITO, Y TAMBIÉN CRECE EN INGRESOS Y RENTABILIDAD

LA COMPAÑÍA REITERA TODOS LOS OBJETIVOS FINANCIEROS PARA 2025

- La cartera supera la cifra de los 8.000 M€ a cierre de marzo 2025, presentando un crecimiento del 11%, mientras que la contratación aumenta un 17%
- Se prevé que la contratación en Defensa se duplique en 2025 vs 2024
- Los ingresos crecen un 4% en el 1T25 frente al 1T24, destacando, sobre todo, la contribución de Defensa con un incremento interanual del 18% y de Minsait con un crecimiento del 7% excluyendo el negocio de Elecciones y el efecto del tipo de cambio.
- Por su parte, el EBITDA y EBIT registran un crecimiento interanual del 7% y 6% respectivamente, presentando una ligera mejora en ambos márgenes
- La generación de caja (FCF) alcanza 77 M€ en el 1T25 frente a 68 M€ en el 1T24

Madrid, 6 de mayo de 2025.

Ángel Escribano, presidente ejecutivo de Indra Group, subraya que “seguimos cumpliendo e incrementando nuestros objetivos y afrontamos un momento de gran ambición y proyección para el futuro. La unión de nuestras capacidades como Grupo tecnológico nos permite estar a la vanguardia de la nueva digitalización en ámbitos tan estratégicos como la industria aeroespacial y de defensa o el sector civil. Queremos ser una empresa productiva en la que podamos tener autonomía para la fabricación y puesta en servicio de nuestros productos y sistemas. Este enfoque, junto a nuestro crecimiento, tanto en orgánico como con la suma de otras compañías, nos abre la puerta para llegar a ser un socio indispensable en la planificación y desarrollo tecnológico de España, y poder competir a gran escala en el ámbito global”.

Por su parte, José Vicente de los Mozos, consejero delegado de Indra Group, muestra su satisfacción por el desarrollo del Plan Estratégico 'Leading the Future' y los objetivos que bajo esta hoja de ruta está logrando el grupo como corporación. “Estamos consolidando una trayectoria de crecimiento rentable y sostenido con unos resultados que no solo reflejan el buen desempeño de la compañía, sino que también sientan una base sólida para asegurar el cumplimiento de nuestros propósitos para 2026. De hecho, esperamos lograr antes de lo planeado llegar a nuestro objetivo de 10.000 M€ en facturación, inicialmente esperado para el 2030. Con el escalado en sectores claves, el lanzamiento de recientes propuestas como IndraMind y la suma del mejor talento tecnológico, estamos listos para capitalizar todo el potencial que tenemos como nación en los ámbitos más importantes de desarrollo”.

Principales Magnitudes

Principales Magnitudes	1T25 (M€)	1T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon.
Cartera de pedidos	8.003	7.199	11,2 / 11,9
Contratación neta	1.833	1.571	16,6 / 17,6
Ingresos	1.164	1.118	4,2 / 5,4
EBITDA	125	117	7,3
Margen EBITDA %	10,7%	10,4%	0,3 pp
Margen Operativo	107	104	2,7
Margen Operativo %	9,2%	9,3%	(0,1) pp
EBIT	95	90	5,9
Margen EBIT %	8,2%	8,1%	0,1 pp
Resultado Neto	59	61	(3,2)
BPA básico (€)	0,34	0,35	(4,2)
Flujo de Caja Libre	77	68	14,1
Deuda neta	(129)	89	(245,6)

Las adquisiciones han aportado 29 M€ en las ventas del 1T25 vs 3 M€ en el 1T24. En Minsait han contribuido inorgánicamente las adquisiciones de Totalnet y MQA, en Defensa han aportado GTA, Deimos y CLUE, en ATM han contribuido Micronav y Global ATS, y en Movilidad Deimos.

La cartera en el 1T25 alcanzó los 8.003 M€, aumentando un +11% vs el 1T24, impulsada por Minsait y ATM. La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 1,64x vs 1,58x en el mismo periodo del año anterior.

La contratación neta en el 1T25 aumentó un +17%, con un fuerte crecimiento en todas las divisiones, destacando Movilidad, gracias a los contratos en Irlanda y Colombia; ATM, principalmente en Reino Unido (radares de navegación aérea) y España, y Defensa por los contratos de radares en Alemania y de las fragatas F110 (Estados Unidos). La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se situó en el 1,57x vs 1,41x en el 1T24.

Los ingresos en el 1T25 crecieron un +4%, con todas las divisiones presentando crecimientos (Defensa +18%, ATM +2% y Minsait +1%), excepto Movilidad, que se mantuvo estable. La comparativa de crecimiento de los ingresos del 1T25 vs 1T24 se ha visto afectada por la menor contribución puntual del negocio de Elecciones en el periodo (9 M€ en el 1T25 vs 36 M€ en el 1T24). Excluyendo el negocio de Elecciones, los ingresos totales habrían registrado un crecimiento del +7%, mientras que los ingresos de Minsait habrían aumentado un +5%, ambos en términos reportados.

El tipo de cambio restó -13 M€ a los ingresos en el 1T25 (-1,2pp), principalmente por la depreciación de las divisas en Brasil, México y Colombia.

Los ingresos orgánicos en el 1T25 (excluyendo la contribución inorgánica de las adquisiciones y el efecto del tipo de cambio) aumentaron un +3%, con crecimientos en Defensa +15%; Minsait +1% y ATM +0,2%.

El margen EBITDA en el 1T25 se situó en el 10,7% vs 10,4% en el 1T24, con un crecimiento en términos absolutos del +7%. Esta mejora se explica principalmente por el mayor aumento de ingresos registrado en la división con mayor rentabilidad operativa, Defensa, así como por la propia mejora de la rentabilidad en Movilidad y Minsait.

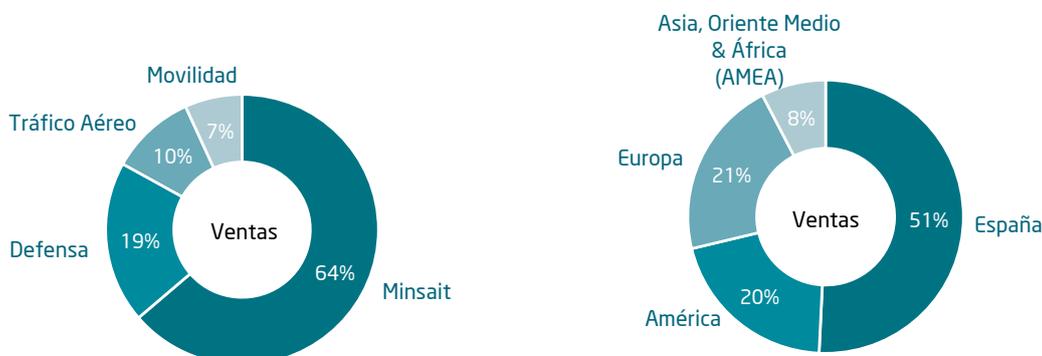
El margen Operativo en el 1T25 fue del 9,2% vs 9,3% en el 1T24, con un crecimiento en términos absolutos del +3%. **Otros ingresos y gastos operativos** (diferencia entre Margen Operativo y EBIT) en el 1T25 ascendieron a -12 M€ vs -14 M€ en el 1T24, con el siguiente desglose: costes de reestructuración de la plantilla de -4 M€ vs -7 M€, impacto del PPA (Purchase Price Allocation) en la amortización de los intangibles de -5 M€ vs -4 M€ y provisión por la compensación retributiva en acciones del incentivo de medio plazo de -3 M€, misma cifra que en el 1T24.

El EBIT en el 1T25 se situó en 95 M€ vs 90 M€ en el 1T24, lo que implicó un incremento del +6%. Excluyendo el negocio de Elecciones, el EBIT habría crecido un +21%. **El margen EBIT en el 1T25** fue del 8,2% vs 8,1% en el 1T24.

El Resultado Neto en el 1T25 se situó en 59 M€ vs 61 M€ en el 1T24, lo que supuso una caída del -3%, principalmente como consecuencia de unos mayores gastos financieros e impuestos.

El Flujo de Caja Libre en el 1T25 se situó en 77 M€ vs 68 M€ en el 1T24, gracias a la mejora de la variación del Capital Circulante y a pesar del mayor Capex.

Con respecto a la **Deuda Neta**, el grupo ha terminado en marzo de 2025 con una posición positiva de **Caja Neta** de 129 M€ vs 86 M€ en diciembre de 2024, frente a una Deuda Neta de 89 M€ en marzo de 2024. La ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM (excluyendo el impacto NIIF 16) se situó en -0,2x en marzo de 2025 vs -0,2x en diciembre de 2024 vs 0,2x en marzo 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	1T25 (M€)	1T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	3.206	3.059	4,8 / 4,7
Contratación	376	295	27,4 / 27,4
Ingresos	225	191	18,0 / 18,0
EBITDA	41	37	12,4
Margen EBITDA %	18,4%	19,3%	(0,9) pp
Margen Operativo	35	32	9,9
Margen Operativo %	15,7%	16,9%	(1,2) pp
EBIT	35	31	10,6
Margen EBIT %	15,4%	16,4%	(1,0) pp
Book-to-Bill	1,67	1,54	8,0
Cart./Ventas 12m	3,01	3,45	(12,9)
Ingresos Espacio	18	13	34,3 / 34,3
% s/Ventas Defensa	9%	8%	

- La contratación en el 1T25 aumentó un +27%, principalmente impulsada por el contrato de radares en Alemania, por el negocio de Sistemas Navales (fragata F110) y por la contribución inorgánica de Deimos, y a pesar de las caídas registradas en el proyecto FCAS y en el Eurofighter.
- Las ventas en el 1T25 crecieron un +18%, registrando crecimientos de doble dígito tanto en España como en Europa, principalmente impulsadas por la fuerte contribución del proyecto Eurofighter (64 M€ en el 1T25 vs 44 M€ en el 1T24), Espacio (programa Galileo y contribución inorgánica de Deimos) y Plataformas Aeroportadas (España y Reino Unido). Por su parte, la contribución a las ventas del proyecto FCAS descendió un -11% (50 M€ en el 1T25 vs 56 M€ en el 1T24). Excluyendo FCAS, las ventas de Defensa habrían crecido un +29% en el 1T25.
- Las ventas orgánicas en el 1T25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +15%.
- Por geografías, la actividad en el 1T25 se concentró en Europa (c. 50% de las ventas) y España (45% de las ventas).
- Las ventas de Espacio en el 1T25 ascendieron a 18 M€ (9% de las ventas de la división de Defensa) y presentaron un crecimiento interanual del +34%.
- El margen EBITDA en el 1T25 fue del 18,4% vs 19,3% en el 1T24.
- El margen EBIT en el 1T25 se situó en el 15,4% vs 16,4% en el 1T24.

Tráfico Aéreo

Tráfico Aéreo	1T25 (M€)	1T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.043	831	25,5 / 25,7
Contratación	293	210	39,7 / 39,6
Ingresos	118	116	1,6 / 1,5
EBITDA	19	20	(4,9)
Margen EBITDA %	16,2%	17,3%	(1,1) pp
Margen Operativo	16	16	(3,3)
Margen Operativo %	13,4%	14,1%	(0,7) pp
EBIT	16	16	(3,1)
Margen EBIT %	13,2%	13,8%	(0,6) pp
Book-to-Bill	2,48	1,81	37,6
Cart./Ventas 12m	2,22	2,05	8,4

- La contratación en el 1T25 creció un +40%, principalmente gracias a la contribución de Europa (contrato de radares en Reino Unido), España y AMEA (Azerbaiján, EAU y Malasia).
- Las ventas en el 1T25 aumentaron un +2%, con crecimientos de doble dígito tanto en América (Estados Unidos y Canadá iTEC) como en Europa (Alemania, Polonia y Rumanía), que fueron contrarrestados por los descensos registrados en AMEA (Kuwait e India) y España.
- Las ventas orgánicas en el 1T25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +0,2%.
- Por geografías, la actividad en el 1T25 se concentró en Europa (c. 50% de las ventas), España (c. 25% de las ventas) y AMEA (c. 20% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1T25 fue del 16,2% vs 17,3% en el 1T24, por la menor rentabilidad que han aportado las compañías adquiridas.
- El margen EBIT en el 1T25 se situó en el 13,2% vs 13,8% en el 1T24.

Movilidad

Movilidad	1T25 (M€)	1T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	1.027	921	11,5 / 11,2
Contratación	147	85	72,7 / 73,6
Ingresos	79	79	0,0 / 0,5
EBITDA	6	4	25,3
Margen EBITDA %	7,0%	5,6%	1,4 pp
Margen Operativo	4	3	16,7 pp
Margen Operativo %	4,9%	4,2%	0,7 pp
EBIT	3	3	32,1
Margen EBIT %	4,2%	3,2%	1,0 pp
Book-to-Bill	1,86	1,08	72,7
Cart./Ventas 12m	2,84	2,43	16,7

- La contratación en el 1T25 aumentó un +73% impulsada por los contratos de sistemas de gestión de transporte urbano en Irlanda y los sistemas de peaje en Colombia. Por regiones, destacaron los incrementos en Europa y América, en contraposición a los descensos registrados en AMEA y España.
- Las ventas en el 1T25 se mantuvieron estables, presentando crecimientos de doble dígito tanto en Europa (Ticketing en Irlanda y sistemas de gestión de túneles en Reino Unido) como en España (Ticketing y Sistemas Inteligentes de Transporte), que fueron compensados por los descensos registrados en América (Perú, México y Chile) y AMEA (Filipinas, Australia y Egipto).
- Las ventas orgánicas en el 1T25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) disminuyeron un -2%.
- Por geografías, la actividad en el 1T25 se concentró en España (c. 40% de las ventas), AMEA (c. 25% de las ventas) y América (c.20% de las ventas).
- El margen EBITDA en el 1T25 fue del 7,0% vs 5,6% en el 1T24, por el menor peso de los proyectos problemáticos en la división y por el mayor foco en la mejora de la rentabilidad.
- El margen EBIT en el 1T25 se situó en el 4,2% vs 3,2% en el 1T24.

Minsait

Minsait	1T25 (M€)	1T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Cartera	2.727	2.388	14,2 / 16,6
Contratación	1.017	981	3,6 / 5,2
Ingresos	742	731	1,4 / 3,2
EBITDA	59	55	7,0
Margen EBITDA %	7,9%	7,5%	0,4 pp
Margen Operativo	52	52	(0,8)
Margen Operativo %	7,0%	7,2%	(0,2) pp
EBIT	42	40	4,2
Margen EBIT %	5,6%	5,5%	0,1 pp
Book-to-Bill	1,37	1,34	2,1
Cart./Ventas 12m	0,91	0,83	9,7

- La contratación en el 1T25 creció un +4%, principalmente impulsada por los crecimientos del +15% registrados por Energía & Industria, así como por Servicios Financieros (+2%) y AAPP & Sanidad (+1%).

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 0,91x vs 0,83x en el mismo periodo del año anterior.

- Las ventas en el 1T25 aumentaron un +1%, destacando el buen comportamiento registrado en Servicios Financieros (+6%) y Energía & Industria (+5%). Por el contrario, los ingresos en AAPP & Sanidad descendieron un -5%, principalmente por la menor contribución del negocio de Elecciones registrada en el periodo. Por su parte, los ingresos de Telecom & Media también descendieron un -5%.
- Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas de Minsait habrían registrado un crecimiento del +5% en términos reportados en el 1T25 vs el 1T24. Eliminando además el efecto del tipo de cambio, las ventas habrían mostrado un aumento del +7% en moneda local.
- Las ventas orgánicas en el 1T25 (excluyendo el efecto de las adquisiciones y el tipo de cambio) crecieron un +1%.
- Por geografías, la actividad en el 1T25 se concentró en España (c. 60% de las ventas) y América (c. 30%).
- El margen Operativo en el 1T25 fue del 7,0% vs 7,2% en el 1T24, como consecuencia de la menor contribución del negocio de Elecciones en el periodo.
- El margen EBIT en el 1T25 mejoró hasta el 5,6% vs 5,5% en el 1T24.



Ingresos de Minsait por horizontales

Ingresos Minsait	1T25 (M€)	1T24 (M€)	Variación (%) Reportado
Digital & Soluciones	394	368	7,3
Outsourcing & Otros Servicios	354	368	(3,8)
Eliminaciones	(6)	(4)	N/A
Total	742	731	1,4

Por negocios horizontales, las ventas de Digital & Soluciones (53% de las ventas de Minsait) crecieron un +7% y las de Outsourcing & Otros Servicios (47% de las ventas de Minsait) descendieron un -4%. En el negocio de Digital los mayores crecimientos se han producido en Ciberseguridad, migración a la Cloud e Inteligencia Artificial.

Minsait por divisiones

Contratación Minsait	1T25 (M€)	1T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	369	321	14,8 / 17,0
Servicios Financieros	307	302	1,8 / 3,2
AA.PP. & Sanidad	266	263	1,1 / 1,9
Telecom & Media	75	95	(21,5) / (19,7)
Total	1.017	981	3,6 / 5,2

Ingresos Minsait	1T25 (M€)	1T24 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Energía & Industria	222	212	4,7 / 6,6
Servicios Financieros	251	237	5,8 / 8,2
AA.PP. & Sanidad	204	214	(4,6) / (3,7)
Telecom & Media	64	68	(5,2) / (3,4)
Total	742	731	1,4 / 3,2

Energía & Industria

- La contratación en el 1T25 aumentó un +15%, gracias al fuerte crecimiento registrado en todas las geografías, excepto en Europa. Destacaron los crecimientos registrados en Brasil y Arabia Saudí en el segmento Energía, que subió un +10%. Por su parte, el segmento de Industria registró un crecimiento del +24% en el primer trimestre del año, principalmente gracias a las contribuciones de Colombia y España.
- Las ventas en el 1T25 aumentaron un +5%, impulsadas principalmente por el segmento de Industria (+13%), que presentó un sólido crecimiento en todas las geografías, de entre las que destacó América (Colombia, Panamá y Guatemala). Para el conjunto del vertical, destacaron principalmente los crecimientos registrados en AMEA, América y España, en contraposición a las caídas mostradas en Europa.
- Energía representó aproximadamente el 55% de las ventas del vertical en el 1T25 frente al 45% de Industria.
- Por geografías, la actividad en el 1T25 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 1T25 aumentó un +2%, impulsada por los crecimientos de doble dígito registrados en América (Uruguay gracias a la contribución de Totalnet y Perú) y en AMEA (Filipinas), en contraposición a los descensos registrados en Europa y España.
- Las ventas en el 1T25 aumentaron un +6%, impulsadas principalmente por el segmento bancario, destacando los crecimientos registrados en América (Uruguay por la contribución de Totalnet), Europa (Portugal e Italia) y España.
- El sector bancario (c. 90% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T25 respecto al sector seguros (c. 10% de las ventas).
- Por geografías, la actividad en el 1T25 se concentró en España (60% de las ventas) y América (c. 35% de las ventas).

AA.PP. & Sanidad

- La contratación en el 1T25 aumentó un +1%, gracias al negocio de Elecciones en AMEA (Irak), que logró compensar las caídas registradas en el resto de geografías de la división. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación habría disminuido un -1%.
- Las ventas en el 1T25 de Administraciones Públicas & Sanidad disminuyeron un -5%, fuertemente afectadas por el negocio de Elecciones y registrando caídas en todas las geografías excepto en España. Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas habrían aumentado un +10%.
- El segmento de Administraciones Públicas (c. 85% de las ventas) concentró la mayor actividad del vertical en el 1T25 respecto a los segmentos de Sanidad (10% de las ventas) y Elecciones (c. 5% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se concentró en España (70% de las ventas), América (c.15% de las ventas) y Europa (c.10% de las ventas).

Telecom & Media

- La contratación en el 1T25 disminuyó un -21%, lastradas por los descensos registrados en América (menor actividad en Brasil) y Europa (Italia y Alemania), y a pesar de la buena evolución mostrada en España y AMEA.
- Las ventas en el 1T25 descendieron un -5%, 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.
- El segmento de Telecom (95% de las ventas) concentró la mayor parte de la actividad del vertical en el 1T25 respecto al de Media (5% de las ventas).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad se situó en España (c. 55% de las ventas) y América (30% de las ventas).

Ingresos por geografías

Ingresos por Geografías	1T25 (M€)	1T24 (M€)	Variación (%)	
			Rep.	M. Local
España	591	553	6,8	6,8
América	239	229	4,2	10,0
Europa	247	221	11,6	11,6
Asia, Oriente Medio & África	88	114	(22,9)	(23,3)
Total	1.164	1.118	4,2	5,4

Los ingresos por geografías presentaron crecimientos en Europa (+12%; 21% de las ventas totales), América (+4%; 20% de las ventas) y España (+7%; 51% de las ventas totales), mientras que descendieron en AMEA (-23%; 8% de las ventas)

Recursos humanos

La plantilla final a cierre de marzo de 2025 estaba formada por 60.598 empleados, lo que ha supuesto un incremento del +5% vs marzo de 2024 (3.138 empleados más), concentrándose ese aumento principalmente en España (2.237 empleados más) y América (843 empleados más).

Por su parte, la plantilla media en el 1T25 aumentó un +5% vs el 1T24.

Plantilla final	1T25	%	1T24	%	Variación (%)
España	34.964	58%	32.727	57%	7%
América	19.718	33%	18.875	33%	4%
Europa	3.799	6%	3.754	7%	1%
Asia, Oriente Medio & África	2.117	3%	2.104	4%	1%
Total	60.598	100%	57.460	100%	5%

Plantilla media	1T25	%	1T24	%	Variación (%)
España	34.797	57%	32.635	57%	7%
América	19.950	33%	19.052	33%	5%
Europa	3.805	6%	3.745	7%	2%
Asia, Oriente Medio & África	2.113	3%	2.108	4%	0%
Total	60.665	100%	57.539	100%	5%

Plantilla final por divisiones	1T25	%	1T24	%	Variación (%)
Minsait	47.518	78%	46.374	80%	2%
Defensa	6.328	10%	4.871	8%	30%
Tráfico Aéreo	2.644	4%	2.435	4%	9%
Mobility	2.709	4%	2.535	4%	7%
Funciones Corporativas	1.399	2%	1.245	2%	12%
Total	60.598	100%	57.460	100%	5%

Otros acontecimientos del trimestre

- El 16 de enero Indra renovó por séptimo año consecutivo su certificado como Top Employer, que reconoce a las empresas que ofrecen un mejor entorno de trabajo y desarrollo profesional, y pone de relieve su compromiso continuo con la gestión del talento y el desarrollo de carrera de sus profesionales.
- El 19 de enero el Consejo de Administración de Indra tomó razón de la dimisión formal presentada por el Sr. Murta como consejero y presidente ejecutivo de la sociedad y Presidente de la Comisión Delegada Ejecutiva y de la Comisión de Estrategia de Indra, tras haber sido nombrado, consejero y Presidente Ejecutivo de Telefónica, S.A. El Consejo de Administración adoptó los siguientes acuerdos:
 - Aprobar, previo informe favorable de la Comisión de Nombramientos y Gobierno Corporativo (CNyGC), el nombramiento por cooptación de D. Ángel Escribano Ruiz como consejero de la sociedad.
 - Nombrar a D. Ángel Escribano presidente ejecutivo del Consejo de Administración y conferirle las mismas facultades ejecutivas en el ámbito corporativo e institucional que tenía el Sr. Murta, con carácter adicional a las relativas a su cargo de presidente del consejo de administración, que se ejercerán en coordinación con el liderazgo operativo y de negocio del consejero delegado, José Vicente de los Mozos.
 - Asimismo, de conformidad con lo establecido en el artículo 249.3 de la Ley de Sociedades de Capital, el Consejo de Administración, previo informe favorable de la Comisión de Retribuciones (CR), aprobar el contrato de prestación de servicios ejecutivos de D. Ángel Escribano, que mantiene las condiciones retributivas del anterior presidente ejecutivo, Sr. Murta, y el otorgamiento de poderes suficientes para el ejercicio de las referidas facultades ejecutivas.

Los acuerdos anteriormente referidos garantizan la continuidad en la ejecución del Plan Estratégico el 1T25-2026 y cuentan con el respaldo de los principales accionistas de la sociedad.
- El 31 de enero Indra suscribió un acuerdo con Redeia Corporación, S.A. ("Redeia") para la adquisición del 89,68% del capital social de Hispasat, S.A. ("Hispasat"), operador y proveedor de servicios por satélite, por un importe de 725.000.000€, a cuyos efectos Indra aseguró la financiación por un total de 700.000.000€, estando previsto que el resto del importe sea cubierto con cargo a caja existente.

La operación está sujeta al cumplimiento de determinadas condiciones suspensivas, de carácter esencialmente regulatorio, tanto en España como en otras jurisdicciones; a la aprobación por la Junta General de Accionistas de Indra; así como a la ejecución de determinados acuerdos para que Indra consolide contablemente Hisdesat Servicios Estratégicos S.A., operador de servicios gubernamentales por satélite en las áreas de defensa, seguridad, inteligencia y asuntos exteriores.

- El 6 de febrero el Consejo de Administración de Indra acordó, previo informe favorable de la CNYGC y de la CR:

I. Nombrar a D. Víctor Manuel Martínez García director general de gestión del tráfico aéreo (ATM) y miembro del Comité de Dirección, en sustitución de D. Javier Ruano Contreras y

II. Nombrar, a propuesta de la Comisión de Auditoría y Cumplimiento, a Dña. Laura Templado Martín Directora de Auditoría Interna y Riesgos Globales, con la consideración de alta directiva, en sustitución de Dña. Reyes Fuentes Ortea que renunció voluntariamente a su puesto a finales de septiembre para iniciar una nueva etapa profesional.

- El 11 de febrero Indra fue reconocida por quinto año consecutivo como una de las compañías líderes mundiales en sostenibilidad, según el S&P Global, The Sustainability Yearbook 2025, destacando como la única empresa del sector de Servicios de TI que ha permanecido cinco años consecutivos en posiciones de liderazgo en el mismo.
- El 26 de febrero el Consejo de Administración de Indra acordó proponer a la próxima Junta General de Accionistas la distribución de un dividendo en efectivo de 0,25€ brutos por acción, con cargo a los beneficios del ejercicio el 1T25, a abonar el día 10 de julio de 2025.
- El 27 de febrero el Consejo de Administración de Indra acordó, previo informe favorable de la CNYGC y de la CR nombrar a D. Manuel Escalante Chief Technology Officer (CTO) y miembro del Comité de Dirección de Indra Group, en sustitución de Miguel Ángel Morell.
- Entre el 3 de marzo y 7 de marzo 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° 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 Santander, S.A. se suspendió durante el periodo de vigencia del Programa.
- El 6 de marzo la Compañía comunicó la baja voluntaria del director general de Defensa y Seguridad de la Compañía, D. Borja Ochoa, y de la directora general de Recursos Humanos, Dña. Sofía Collado con efectos de 28 de marzo, para iniciar una nueva etapa profesional en otra empresa.

Cuenta de resultados consolidada

	1T25 M€	1T24 M€	Variación M€ %	
Ingresos ordinarios	1.164,4	1.117,7	46,7	4,2
Otros ingresos	34,8	19,2	15,6	81,4
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(362,5)	(373,0)	10,5	(2,8)
Gastos de personal	(712,3)	(647,4)	(64,9)	10,0
Otros resultados	0,6	(0,0)	0,6	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	125,1	116,5	8,6	7,3
Amortizaciones	(29,7)	(26,5)	(3,2)	12,2
Resultado de Explotación (EBIT)	95,3	90,0	5,3	5,9
Margen EBIT	8,2%	8,1%	0,1 pp	NA
Resultado Financiero	(10,0)	(6,2)	(3,8)	62,0
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,4)	0,9	(1,3)	NA
Resultado antes de impuestos	84,9	84,7	0,2	0,2
Impuesto de sociedades	(25,0)	(22,9)	(2,1)	9,0
Resultado del ejercicio	59,9	61,8	(1,9)	(3,0)
Resultado atribuible a socios externos	(0,6)	(0,6)	0,0	NA
Resultado neto	59,2	61,2	(2,0)	(3,2)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T25	1T24	Variación (%)
BPA básico (€)	0,34	0,35	(4,2)
BPA diluido (€)	0,34	0,35	(4,2)

	1T25	1T24
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	803.006	2.543.064
Total Acciones ponderadas consideradas	175.851.396	174.111.338
Total Acciones diluidas consideradas	175.851.396	174.111.338
Autocartera al cierre del periodo	927.530	3.426.619

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 +4% en el 1T25.
- Otros Ingresos se situaron en 35 M€ en el 1T25 vs 19 M€ en el 1T24, principalmente por el mayor nivel de subvenciones y trabajo para el inmovilizado.
- Aprovisionamientos y otros gastos de explotación disminuyeron un -3% en el 1T25 vs el 1T24, principalmente por un incremento en la variación de existencias, a pesar de la mayor subcontratación y unos mayores costes de explotación (arrendamientos y cánones, viajes, suministros, etc.).
- Los Gastos de Personal aumentaron un +10% en el 1T25 vs el 1T24, incremento que se explica principalmente por la inflación salarial y el aumento del +5% de la plantilla media del Grupo.
- El EBITDA reportado en el 1T25 se situó en 125 M€ vs 117 M€ en el 1T24, lo que supuso un crecimiento del +7%.
- Las Amortizaciones se situaron en 30 M€ en el 1T25, nivel superior a los 27 M€ en el 1T24.
- El EBIT reportado se situó en 95 M€ en el 1T25 vs 90 M€ en el 1T24, aumentando un +6%.
- El Resultado Financiero en el 1T25 aumentó un +62% hasta los 10 M€ vs 6 M€ en el 1T24, principalmente por el ingreso extraordinario de 1,4 M€ que se produjo en 2024 por la venta de la participación de Tagsonomy, así como por mayores costes derivados de las diferencias de cambio por pagos puntuales en México y Chile. Excluyendo este efecto, el resultado financiero habría mejorado principalmente por la disminución del coste medio bruto de la deuda, que descendió hasta el 3,4% en el 1T25 vs 4,2% en el 1T24.
- El gasto por impuesto ascendió a 25 M€ en el 1T25 vs 23 M€ en el 1T24, debido principalmente a una mayor tasa impositiva registrada en el periodo (29% en el 1T25 vs 27% en el 1T24).
- El Resultado Neto en el 1T25 se situó en 59 M€ vs 61 M€ en el 1T24, lo que supuso una caída del -3% por los mayores gastos financieros e impuestos.

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", al considerar probable la enajenación del citado negocio.

	1T25 M€	2024 M€	Variación M€
Inmovilizado material	117,5	118,8	(1,3)
Inversiones inmobiliarias	9,8	9,6	0,2
Activos por derechos de uso	120,4	125,9	(5,5)
Fondo de Comercio	1.069,5	1.043,5	26,0
Otros activos intangibles	245,2	250,5	(5,3)
Participadas y otros inmovilizados financieros	485,2	485,5	(0,3)
Activos por impuestos diferidos	99,2	104,2	(5,0)
Activos no corrientes	2.146,7	2.137,9	8,8
Activos mantenidos para la venta	209,3	213,7	(4,4)
Activo circulante operativo	1.830,7	1.791,8	38,9
Otros activos corrientes	285,8	257,2	28,6
Efectivo y equivalentes	728,8	555,1	173,7
Activos corrientes	3.054,6	2.817,8	236,8
TOTAL ACTIVO	5.201,4	4.955,7	245,7
Capital y Reservas	1.364,6	1.309,8	54,8
Acciones propias	(23,4)	(12,6)	(10,8)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	1.341,2	1.297,2	44,0
Socios externos	17,8	17,6	0,2
PATRIMONIO NETO	1.359,1	1.314,7	44,4
Provisiones para riesgos y gastos	83,0	87,5	(4,5)
Deuda financiera a largo plazo	546,7	343,2	203,5
Otros pasivos financieros no corrientes	691,3	692,0	(0,7)
Subvenciones	55,5	54,1	1,4
Otros pasivos no corrientes	1,3	1,4	(0,1)
Pasivos por impuestos diferidos	1,4	3,9	(2,5)
Pasivos no corrientes	1.379,2	1.182,2	197,0
Pasivos mantenidos para la venta	80,5	83,7	(3,2)
Deuda financiera a corto plazo	105,3	186,3	(81,0)
Otros pasivos financieros corrientes	112,2	119,3	(7,1)
Pasivo Circulante Operativo	1.696,2	1.626,9	69,3
Otros pasivos corrientes	468,8	442,5	26,3
Pasivos corrientes	2.463,1	2.458,8	4,3
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	5.201,4	4.955,7	245,7
Deuda financiera a corto plazo	105,3	186,3	(81,0)
Deuda financiera a largo plazo	546,7	343,2	203,5
Deuda financiera bruta	652,0	529,5	122,5
Efectivo y equivalentes	(728,8)	(555,1)	(173,7)
Deuda neta antes del traspaso a mantenido para la venta	(76,9)	(25,6)	(51,3)
Traspaso efectivo a mantenido para la venta	(52,1)	(60,8)	8,7
Deuda neta Total grupo	(129,0)	(86,5)	(217,6)

Cifras no auditadas

Flujos de tesorería consolidado

	1T25	1T24	Variación
	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	84,9	84,7	0,2
Ajustes:			
- Amortizaciones	29,7	26,5	3,2
- Subvenciones, provisiones y otros	(27,4)	(8,9)	(18,5)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,4	(0,9)	1,3
- Resultados financieros	10,0	6,2	3,8
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Flujo de caja operativo antes de variación de capital circulante	97,7	107,6	(9,9)
Variación en deudores comerciales y otros	(36,6)	0,6	(37,2)
Variación en existencias	(134,6)	(71,1)	(63,5)
Variación en acreedores comerciales y otros	182,4	55,8	126,6
Variación de Capital Circulante	11,2	(14,7)	25,9
Inversión Material, neto	(5,0)	(4,9)	(0,1)
Inversión Inmaterial, neto	0,2	4,1	(3,9)
Capex	(4,8)	(0,8)	(4,0)
Resultados financieros pagados	(5,3)	(4,2)	(1,1)
Variación de otros pasivos financieros	(7,0)	(8,5)	1,5
Impuestos sobre sociedades pagados	(14,4)	(11,5)	(2,9)
Flujo de caja libre	77,4	67,9	9,5
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,0	0,0	0,0
Inversiones/Desinversiones Financieras	(28,3)	(12,4)	(15,9)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(4,3)	(19,0)	14,7
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	44,8	36,5	8,3
Deuda neta inicial	(86,5)		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(44,8)		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	2,3		
Deuda neta final	(129,0)		
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	(616,0)	(595,7)	(20,3)
Variación de la tasa de cambio	2,7	2,5	0,2
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	(122,8)	21,6	(144,4)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(44,8)	(36,5)	(8,3)
Saldo final de efectivo y equivalentes	(780,9)	(608,1)	(172,8)
Endeudamiento financiero c/p y l/p	652,0	696,7	(44,7)
Deuda neta (+) Caja Neta (-) Final	(129,0)	88,6	(217,6)

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante fue de 98 M€ vs 108 M€ en el 1T24.
- La variación de capital circulante en el estado de flujos de caja se situó en +11 M€ en el 1T25 vs -15 M€ en el 1T24, por el mejor comportamiento de la variación en el trimestre de la partida de Acreedores.
- El Capital Circulante de C/P y L/P en el Balance fue de -118 M€ en marzo de 2025, equivalente a -9 días de ventas (DoS), menor nivel respecto a marzo de 2024 (-42 M€, equivalente a 3 DoS). Esta mejora se explica principalmente por la mejor evolución de la partida de Clientes (8 DoS) y de Acreedores (8 DoS), a pesar del peor comportamiento de Existencias (10 DoS).

Capital Circulante C/P y L/P (M€)	1T25	1T24	Variación
Existencias	793	627	167
Clientes	1.037	1.119	(81)
Activo Circulante operativo	1.831	1.745	85
Existencias L/P	133	106	27
Clientes L/P	42	32	10
Total Activo operativo	2.006	1.883	122
Anticipos de Clientes	744	721	23
Acreedores	952	786	166
Pasivo Circulante operativo	1.696	1.507	189
Anticipos de Clientes L/P	428	418	10
Total Pasivo operativo	2.124	1.925	199
Total Capital Circulante C/P y L/P	(118)	(42)	(77)

Capital Circulante C/P y L/P (DoS)	1T25	1T24	Variación
Existencias	69	59	10
Clientes	(7)	1	(8)
Acreedores	(71)	(63)	(8)
Total	(9)	(3)	(5)

- 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 19 M€ en el 1T25 vs 14 M€ en el 1T24, diferencia explicada por un mayor pago por la inversión inmaterial (14 M€ en el 1T25 vs 9 M€ en el 1T24). El cobro por subvenciones fue de 14 M€ en el 1T25 vs 13 M€ en el 1T24, dando lugar a una inversión de Capex neto (después del cobro de subvenciones) de 5 M€ en el 1T25 vs 1 M€ en el 1T24.
- El pago por Resultado Financiero fue de 5 M€ en el 1T25, nivel similar al registrado en el 1T24 (4 M€).
- El pago por Impuesto de Sociedades fue de 14 M€ en el 1T25 vs 11 M€ en el 1T24.
- El Flujo de Caja Libre en el 1T25 se situó en 77 M€ vs 68 M€ en el 1T24.
- El pago por Inversiones Financieras, que principalmente incluye los pagos por compañías adquiridas, ascendió a 28 M€ en el 1T25 vs 12 M€ en el 1T24.
- Variación de acciones propias supuso una salida de caja de 4 M€ en el 1T25 vs 19 M€ en el 1T24.
- Con respecto a la Deuda Neta, el grupo ha terminado en marzo de 2025 con una posición positiva de Caja Neta de 129 M€, frente a una Deuda Neta de 89 M€ en marzo 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

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.