

Indra

Junta General de Accionistas

21 de junio de 2007

Intervención del Consejero Delegado

Regino Moranchel

Intervención del Consejero Delegado
Junta General de Accionistas
21 de junio de 2007

Buenos días, señoras y señores accionistas:

2006 ha sido una vez más un ejercicio muy favorable para Indra. Hemos superado los objetivos establecidos para el año y, con las operaciones de Azertia y Soluziona, hemos conseguido un importante avance en la posición de mercado.

Las cifras del ejercicio 2006 que hoy sometemos a su aprobación incluyen Azertia desde el 1 de Septiembre, fecha en la que se formalizó la integración de esta compañía.

Las ventas han alcanzado 1.407 M€, creciendo, como en años anteriores, a tasas muy relevantes y superiores a las del mercado.

La contratación ha ascendido a 1.551 M€, un 10% por encima de la cifra de ventas. La cartera de pedidos se ha incrementado hasta representar 1,34 veces las ventas del ejercicio 2006, en línea con años anteriores y con el objetivo del año.

El Resultado Neto de Explotación ha aumentado hasta 164 M€ con un margen EBIT del 11,6% que se sitúa en el segmento superior de las compañías del sector. A efectos de poder realizar un análisis comparativo con el año anterior y considerando el mismo perímetro de negocio, el margen EBIT habría sido del 12%, mejorando el 11,8% del ejercicio 2005.

El Resultado Atribuible ha sido de 114 M€, lo que supone un incremento del beneficio por acción del 12% y sitúa la rentabilidad de los fondos propios en 35%.

También el Cash-Flow generado por las operaciones ha evolucionado muy positivamente, más que duplicándose hasta alcanzar 139 M€.

En cuanto a las principales aplicaciones de recursos en el periodo, destacan; de un lado, la adquisición de Azertia por 119 M€, y de otro, el pago de 55 M€ de dividendo

ordinario correspondiente al ejercicio 2005. Con ello, al cierre del ejercicio, la Deuda Neta era de 59 M€ frente a una posición de Caja Neta de 54 M€ un año antes.

Como cada año, en 2006 hemos fortalecido y aumentado la presencia de Indra en nuevos mercados y clientes. Así, en los mercados internacionales hemos intensificado nuestra actividad con un aumento de la contratación del 34%, que pone de manifiesto el importante potencial de crecimiento de la compañía fuera de España.

El 75% de las ventas internacionales provienen de Europa y Norteamérica, donde hay que destacar un crecimiento superior al 20% en EE.UU. y Canadá. Una oferta competitiva unida a una ambiciosa actividad comercial explican estos resultados.

En el mercado español, nuestro crecimiento orgánico – esto es, sin incluir las adquisiciones - ha sido del 13%, superando con creces al del mercado español de Tecnologías de la Información, cifrado en un 7%, según los datos facilitados por distintos analistas.

Lo dicho hasta aquí confirma la fortaleza de la posición de Indra y de su modelo de negocio. Dicho modelo está basado en una oferta combinada de soluciones y servicios de máxima calidad y una gestión de proyectos enfocada al control riguroso de costes y del plazo de entrega para dar la máxima satisfacción a nuestros clientes. A ello se suma una oferta de mayor valor con soluciones propias y la búsqueda de una mejora constante de la posición a medio y largo plazo en nuestros clientes.

En el segmento de Soluciones, que supone un 74% de las ventas de la compañía, hemos alcanzado 1.040 M€. Además, al ser la contratación apreciablemente superior a las ventas del ejercicio, la cartera de pedidos ha aumentado un 17%.

Cabe destacar la positiva evolución durante 2006 de los sistemas de gestión de tráfico aéreo, con importantes proyectos tanto en el mercado nacional como internacional, así como el aumento de las soluciones ligadas a la gestión sanitaria y la Seguridad Social, la modernización de la Justicia y los sistemas de identificación y seguridad ciudadana. Igualmente, se han desarrollado distintas soluciones para el ámbito financiero, entre las que sobresalen las relacionadas con la gestión del área internacional de entidades bancarias, la facturación electrónica o la gestión de riesgos dentro de los requisitos de Basilea II.

Respecto al segmento de Servicios, las ventas han ascendido a 367 M€, con un crecimiento del 28%. Los servicios de outsourcing, gestión de aplicaciones y BPO han mantenido la senda de crecimiento de ejercicios anteriores, especialmente en los sectores de Administraciones Públicas, Telecomunicaciones y Transporte.

Todos los mercados de la compañía en Tecnologías de la Información han experimentado crecimientos de dos dígitos en 2006, incluso antes de la integración de Azertia. Destaca la evolución de los mercados de Telecomunicaciones y Utilities, Administraciones Públicas y Sanidad, y Financiero y Seguros.

En las áreas de actividad de SIM/SAM y EED se han mantenido altos niveles de contratación, destacando los proyectos relacionados con el segundo tramo del Eurofighter y diversos contratos de simulación para el mercado chino y la US Navy.

En 2006 hemos dedicado importantes energías a los procesos de incorporación de Azertia y Soluziona. En primer lugar se concluyó la de Azertia, en septiembre, y a principios de enero pasado la de Soluziona.

Indra con Azertia y Soluziona consolida una posición de liderazgo en prácticamente todos los mercados donde opera en España y mejora su implantación internacional, especialmente en Latinoamérica, región donde somos actualmente uno de los principales actores por capacidad de oferta y presencia global.

Estas operaciones se producen en un entorno de mercado favorable, donde el tamaño y la amplitud de oferta mejoran de forma notable la competitividad. Tres mercados de especial relevancia como Telecomunicaciones y Utilities, Financiero y Seguros, y AA.PP. y Sanidad han más que duplicado su tamaño. Merecen especial consideración la tecnología y posición en cliente que Soluziona aporta en el mercado de Telecomunicaciones y Utilities con soluciones tecnológicas propias implantadas en más de 120 clientes en distintos países. Al igual, Azertia dispone de un conjunto de servicios para el mercado Financiero que, unido a su posición en determinados clientes, refuerza el desarrollo de este mercado de forma notable.

Como saben, en los últimos años todas las empresas del sector estamos configurando centros de desarrollo de software que nos permitan mejorar nuestra productividad y calidad. Con la integración de Azertia y Soluziona contamos en la actualidad con centros de desarrollo y prestación de servicios en distintos países de Europa, Latinoamérica y Asia, lo que posibilita ciclos de producción de 24 horas y de alta eficiencia.

La experiencia internacional nos muestra que en los últimos años se han ocasionado pérdidas en el valor de las compañías que se integran, haciendo que los resultados estén lejos de los esperados. Por ello, en Indra empezamos el diseño del proceso de integración incluso antes del cierre de las operaciones. Este proceso se plasmó en un plan de 90 días que culminó satisfactoriamente el pasado 31 de marzo. Dicho plan detallaba las acciones, calendario y responsables para que se produjera la integración en cuatro planos principales: primero, el de los clientes- había clientes donde estaban las tres compañías-; segundo, el de la tecnología,-había que generar el mapa de la tecnología resultante-; tercero, los sistemas internos de gestión y, cuarto, el más crítico, el de los profesionales.

Debíamos hacerlo además sin perjudicar en ningún momento los objetivos presupuestados para cada una las compañías.

Si tuviera que señalar dos piezas claves del proceso, mencionaría: primero, la implementación desde el primer momento de una organización única que respondiera a la complejidad y objetivos de la resultante; y segundo, la implantación de un único sistema de control de gestión que nos diera información integrada lo antes posible. Este sistema nos dice en la actualidad que el nivel de eficiencia que estamos consiguiendo es superior al que habíamos estimado al comienzo del proceso.

La integración de Azertia y Soluziona aconsejaba y, así se propuso al Consejo en el primer momento, reforzar nuestro equipo directivo de primer nivel, que llevó a la designación de cinco nuevos directores generales, tanto para los ámbitos de operaciones, como para funciones clave de nuestra gestión corporativa. Tengo el convencimiento de que con este equipo directivo con el que hoy contamos seremos capaces de afrontar nuestro futuro con éxito, y desde luego, puedo asegurarles que todos tenemos la mayor ilusión y el compromiso pleno para esta tarea.

Pero, ante todo, Indra es una empresa con más de 20.000 profesionales que tienen el objetivo común de seguir creciendo con tasas de rentabilidad superiores al mercado con el acento puesto en la tecnología y compartiendo un conjunto de valores que nos permitan a todos crecer personal y profesionalmente.

Hoy damos un paso adelante en el proceso de integración, sometiendo a su consideración la fusión de Azertia, Soluziona y BMB para simplificar y adaptar la estructura legal y societaria a la organización operativa y de control integrada que antes les mencionaba. En este proceso, como en ocasiones anteriores, tendremos en cuenta y consideración los intereses y opiniones de los colectivos profesionales de nuestra compañía.

Señores accionistas, tenemos una empresa, Indra, que opera en mercados y segmentos de crecimiento, que dispone de una oferta amplia y reconocida pero, sobre todo, con un tamaño y buen hacer que nos permite ver el futuro con optimismo, siendo conscientes, como siempre, que la competencia y el cambio seguirán siendo las constantes del tiempo que nos ha tocado vivir.

Hoy más que nunca quiero agradecer el esfuerzo de nuestros profesionales porque soy consciente de la dedicación y flexibilidad que un proceso de integración como el que estamos llevando a cabo requiere; pero a la vez, deseo reiterarles una vez más que estamos construyendo una gran compañía donde el desarrollo profesional y humano encuentre un marco de mayor recorrido y alcance que el de las tres compañías por separado.

También deseo agradecer a nuestros clientes la valoración positiva que han hecho de estas operaciones corporativas, y sobre todo la confianza que nos muestran todos los días.

Con ambos, clientes y profesionales, tenemos el mayor compromiso, que me complace reiterar hoy ante ustedes.

Muchas gracias.