



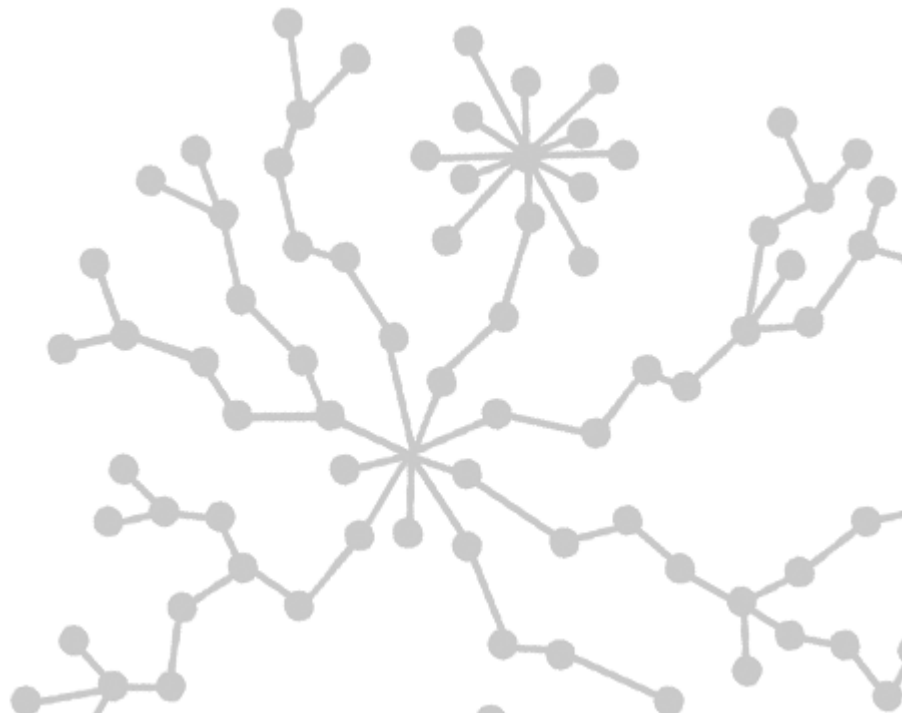
**indra**

# **JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS 2008**

Intervención del Consejero Delegado

REGINO MORANCHEL

Madrid / 26 de junio de 2008



# Junta General de Accionistas 2008

## Intervención del Consejero Delegado

Buenos días, señoras y señores accionistas:

El ejercicio 2007 ha sido muy positivo para Indra. Una vez más, hemos mantenido un crecimiento orgánico muy significativo, mejorando al mismo tiempo las ya elevadas tasas de rentabilidad. Todo ello en un año con la particularidad de la integración de Azertia y Soluziona, que ha resultado igualmente positiva.

Las ventas se han incrementado un 54%, hasta 2.168 M€.

La contratación ha alcanzado 2.334 M€, un 51% superior al ejercicio anterior y un 8% más que la cifra de ventas.

La cartera de pedidos ha experimentado un crecimiento del 19% situándose en una vez las ventas del ejercicio.

El resultado neto de explotación, EBIT, ha ascendido a 224 M€, un 37% más que el año anterior.

En términos de margen y con parámetros homogéneos, el EBIT alcanzaría el 11,1%, mejorando en más de un punto porcentual la rentabilidad en 2006.

El resultado atribuible se ha incrementado un 30% hasta los 148 M€.

La evolución de la caja generada por las operaciones ha sido igualmente favorable con un crecimiento del 11%.

Respecto a la evolución financiera se ha mantenido un nivel de apalancamiento reducido, siendo la Deuda Neta a cierre del ejercicio inferior a 0,6 veces el EBITDA.

Con el fin de facilitar una comparación homogénea, la compañía ha elaborado datos pro-forma correspondientes al ejercicio 2006 integrando en Indra las cifras de Azertia y Soluziona. De esta comparación resulta un incremento en ventas del 11% y en contratación del 8%.

Con estos resultados Indra ha superado todos los objetivos establecidos para el ejercicio, que eran especialmente exigentes en el año de integración de Azertia y Soluziona, proceso que se ha completado con éxito en un corto plazo de tiempo.

El proceso de integración se plasmó en un plan de 90 días que culminó satisfactoriamente en marzo del pasado año, cumpliendo en todo momento los objetivos presupuestados para cada una de las compañías. El plan contemplaba cuatro aspectos esenciales: proyectos y equipos, clientes, procesos y tecnologías.

Si tuviera que señalar dos piezas claves del proceso, mencionaría: primero, la implementación desde el primer momento de una organización única; y segundo, la implantación de un sistema de control de gestión que nos ha proporcionado información integrada desde el primer trimestre.

La integración de Azertia y Soluziona unida al crecimiento orgánico de este año han hecho que la gestión de Recursos Humanos haya cobrado una importancia especial durante este ejercicio. Al final de 2007, la plantilla nacional se había multiplicado por 1,5 y la internacional por 2,5. Consecuentemente, este año nos hemos concentrado en la integración y posterior optimización de la gestión de los procesos de RR.HH., desde la actualización de los mapas de carrera y desarrollo profesional, la evaluación del potencial y de las políticas de formación, hasta la revisión de los procesos de atracción de talento y selección de profesionales.

En este año en particular no quiero dejar de reconocer la dedicación y esfuerzo de nuestros profesionales. A todos ellos, manifestarles nuestro compromiso para ofrecerles un horizonte profesional con recorrido y potencial de futuro.

La integración de Azertia y Soluziona nos ha consolidado como el líder destacado de las Tecnologías de la Información en España y como una de las principales compañías de Europa donde hemos incrementado de forma notable nuestras filiales operativas, y en Latinoamérica, donde somos una de las pocas compañías con oferta y capacidad operativa global. Contamos también con una red mundial de centros de desarrollo y de prestación de servicios que posibilita ciclos de producción durante 24 horas con la más alta eficiencia.

Un 74% de las ventas del ejercicio 2007 corresponden a la oferta de soluciones de alto contenido tecnológico y un 26% a la oferta de servicios. Aunque ambas actividades han mostrado una evolución muy positiva durante 2007, destaca especialmente el segmento de servicios, cuyo crecimiento se ha visto reforzado por la integración de todas las actividades de gestión de procesos bajo un único modelo de negocio. Así mismo, la red internacional de centros de desarrollo está contribuyendo a mejorar nuestra oferta de mantenimiento y gestión de aplicaciones.

En 2007, el mercado internacional ha vuelto a liderar el crecimiento de la compañía. Se han conseguido referencias en 10 nuevos países, extendiendo con ello la presencia hasta un total de 94. Por regiones, cabe destacar la evolución en América –tanto Latinoamérica como EE.UU. y Canadá-, Oriente Medio y Asia Pacífico.

Indra cuenta con una estructura de mercados verticales equilibrada y diversificada, combinando negocios que aportan una mayor estabilidad a largo plazo con otros que tienen potencial de crecimiento. Así, en 2007, todos los mercados han registrado crecimientos orgánicos sólidos y por encima de la media del mercado, destacando especialmente las tasas alcanzadas en Administraciones Públicas y Sanidad, en Servicios Financieros y en Telecomunicaciones y Media.

A la favorable evolución del mercado de Administraciones Públicas y Sanidad ha contribuido el buen comportamiento del segmento de Sanidad en España, así como la intensa actividad en procesos electorales tanto en el mercado español, como en el internacional.

En Servicios Financieros, la evolución del mercado nacional ha sido muy positiva, con mejoras en diferentes segmentos de oferta, como, por ejemplo, el outsourcing de procesos.

Telecomunicaciones y Media ha acelerado su crecimiento sobre todo en la última parte del año, debido principalmente al crecimiento en Latinoamérica.

Transporte y Tráfico y Defensa y Seguridad han continuado demostrando la fortaleza de su oferta, tanto en el mercado nacional como en los mercados internacionales.

Cabe resaltar los contratos conseguidos en sistemas de gestión de tráfico aéreo en Europa del Este, Asia y Latinoamérica, mercados todos ellos de alto potencial de crecimiento. También merece una mención especial el contrato para suministrar el sistema de gestión de tráfico aéreo de Reino Unido. Igualmente destaca el acuerdo firmado a comienzos del actual ejercicio con las autoridades de navegación aérea de España, Alemania y Reino Unido para desarrollar conjuntamente la nueva generación de sistemas de gestión de tráfico aéreo, confirmando la posición de Indra como suministrador de referencia del “Cielo único europeo”.

En Defensa y Seguridad hemos continuado afianzando nuestra presencia en los grandes programas de defensa y seguridad para el ministerio de defensa español y para los principales organismos internacionales: OTAN, Agencia Espacial Europea, y en proyectos tan destacados como el avión europeo de combate, Eurofighter, o el avión de transporte A400M. En el segmento de Seguridad, uno de los que presenta mayores oportunidades de crecimiento, mencionar los sistemas de vigilancia de fronteras marítimas, con proyectos adjudicados, entre otros, en Asia y Europa del Este.

Por último, en el mercado de Energía e Industria, se han obtenido importantes contratos en utilities de Europa, Oriente Medio y África. La oferta específica de Indra para líneas aéreas también ha constituido un motor de crecimiento en el segmento de industria, con diversos proyectos en Latinoamérica.

Quiero aprovechar esta ocasión para manifestar a los clientes nuestro compromiso para seguir ofreciéndoles una oferta de primer nivel, calidad en la entrega y apoyo en sus operaciones.

En Indra seguimos manteniendo una posición competitiva de gran fortaleza y una posición financiera sólida y, por ello, estamos en mejor disposición que otros agentes del mercado para aprovechar las oportunidades que una coyuntura como la actual puede presentar.

En este ejercicio 2008 y en el futuro inmediato vamos a vivir en un entorno de mayor dificultad y complejidad, tanto en el mercado español como en otros en los que actuamos.

Indra ha demostrado ya en otros momentos de dificultad su capacidad de adaptación al ciclo, sabiendo anticipar las actuaciones necesarias, manteniendo el compromiso con nuestros clientes.

La posición de mercado de Indra, la cobertura que aporta la cartera de pedidos, las nuevas oportunidades que visualizamos y la decidida apuesta por el crecimiento internacional, son fortalezas que nos permiten abordar esta etapa con confianza y afirmar que en 2008 volveremos a crecer de forma relevante, incluso mejorando nuestra ya elevada rentabilidad.

Durante 2008 y en años sucesivos seguiremos apostando por la globalización de nuestra compañía. Nuestra presencia internacional sigue creciendo significativamente y el número de oportunidades comerciales en las que estamos trabajando en la actualidad amplían de forma apreciable nuestro potencial para conseguir contratos relevantes en varios mercados. Latinoamérica, Oriente Medio y Asia Pacífico son regiones de muy intensa actividad comercial. EE.UU. es también un mercado donde convergen ventajas competitivas de

relevantes segmentos de nuestra oferta, especialmente seguridad, defensa y transporte y tráfico.



Aumentar la capacidad de producción y de entrega global es otro de los objetivos para este año. Disponemos en la actualidad de 18 centros de desarrollo de software en funcionamiento, localizados tanto en 8 ciudades españolas como en otros nueve países de Europa del Este, Latinoamérica y Asia.

Seguiremos reforzando nuestro modelo de negocio basado en el desarrollo de soluciones tecnológicas propias para aumentar nuestra competitividad en un mayor número de mercados verticales. Merecen especial atención los desarrollos que estamos llevando a cabo para los mercados de Defensa y Seguridad, Servicios Financieros y Gestión de Tráfico Aéreo.

En conclusión, 2007 ha sido para Indra un año de gran relevancia, en el que hemos sido capaces de alcanzar los objetivos que nos habíamos marcado, con el reto añadido de la integración de Azertia y Soluziona.

Aun en un entorno de mayor dificultad, esperamos en este ejercicio 2008 tener igual éxito en la consecución de nuestros objetivos.

Muchas gracias.