

Vendas*
em milhões de euros

1.950

Profissionais *

19.500

Principais Dimensões

	2002	2003	2004	2005	2006 ⁽¹⁾	Variación 2005-2006
Vendas	873,6	981,4	1.079,2	1.202,2	1.406,8	17,0%
Mercado Internacional (% vendas)	30%	33%	35%	35%	33%	8,3%
Carteira de encomendas	1.177,4	1.220,6	1.363,7	1.623,1	1.885,0	16,1%
Activos líquidos	252,83	235,92	233,54	248,56	430,95	73,3%
Posição de caixa / (Dívida) líquida	36,6	136,8	197,7	54,1	(58,9)	n.a.
Quadro médio de pessoal	6.092	6.385	6.516	7.584	10.611	39,9%
Resultados						
Resultado de Exploração (EBIT)	96,0	109,1	122,7	142,4	163,6	14,9%
Resultado Atribuível	57,4	71,7	85,4	104,1	114,1	9,6%
Cash-Flow Operativo	86,1	112,8	117,5	165,6	193,8	17,0%

Dados em milhões de euros | Desde 2005 a seguir critérios NIIF | * Dados pró-forma 2006 com a Azertia e a Soluziona

(1) Consolidação da Azertia durante os últimos 4 meses

Estimado accionista:

2006 foi um exercício positivo e de especial relevância para a Indra. Para além de uma evolução favorável dos nossos negócios, concluímos a aquisição da Azertia e fechámos os acordos para a integração da Soluziona, tendo sido estes últimos formalizados no início de 2007.

A Indra continuou a obter taxas de crescimento relevantes, superiores ao crescimento do mercado e das principais empresas do sector, melhorando os seus já elevados níveis de rentabilidade e cumprindo todos os objectivos estabelecidos para o exercício.

Sem ter em consideração o impacto positivo da consolidação da Azertia nos últimos quatro meses do ano, tanto as vendas como a carteira de encomendas cresceram dois dígitos em 2006, sendo as Operações comerciais significativamente superiores às vendas. O cash-flow e o resultado de exploração também obtiveram uma evolução favorável, aumentando a nossa já elevada margem operativa, que nos mantém numa posição de grande destaque no nosso sector.

As referidas transacções da Azertia e da Soluziona enquadram-se na estratégia anunciada pela Indra, que visa a exploração e integração de negócios que reforcem o nosso potencial de criação de valor. As actividades destas duas empresas complementam-se profundamente com as da Indra, consolidando a nossa posição de forte liderança no conjunto do mercado espanhol e nos seus principais segmentos de oferta, bem como em cada um dos diferentes mercados verticais e reforçando simultaneamente a nossa posição internacional, onde se destaca uma presença mais ampla e global na região da América Latina.

A integração da Soluziona significou também a incorporação da Unión Fenosa como accionista relevante da empresa, com um compromisso de permanência a médio prazo, e com representação no Conselho da Indra. No exercício de 2006, a Cajastur e a Casa Grande de Cartagena informaram também ter adquirido participações significativas com efeito de permanência. Aplicando o estabelecido nas nossas normas de Administração Empresarial, o Conselho de Administração prevê elevar à próxima Assembleia Geral a proposta correspondente para que também estejam representadas no referido Conselho. Temos plena confiança de que todas elas contribuirão positivamente para a qualidade e correcta execução do nosso Conselho de Administração.

O facto da integração da Azertia e da Soluziona reforçar ainda mais a nossa liderança, reafirma o nosso maior compromisso com os nossos clientes e profissionais: com os primeiros, satisfazendo e antecipando os seus pedidos e necessidades; com os segundos, atraindo os melhores profissionais, motivando-os e mantendo-os. Para que assim seja, enfrentámos com decisão e agilidade os necessários processos de integração, tanto societária como operativa, nos seus diferentes âmbitos.

Escolhemos estas duas empresas com o objectivo de que, após o período razoável de integração e adaptação das estruturas operativas e dos sistemas de gestão, a Indra veja reforçado o seu perfil de empresa de elevado crescimento e rentabilidade, mantendo o potencial para continuar a crescer a um ritmo superior e com uma rentabilidade superior à média do sector e das suas principais empresas. Desta forma, demonstramos claramente os objectivos que tornámos públicos para o exercício de 2007, nos quais já se poderão avaliar os efeitos das acções levadas a cabo desde o primeiro momento.

A Indra continua a ter como objectivo de primeira ordem o reforço da capacidade de acesso e a presença noutros mercados internacionais relevantes, e para que tal aconteça, continuaremos, juntamente com a maior capacidade de oferta que possuímos actualmente, a explorar activamente oportunidades de aquisição que nos permitam avançar mais rapidamente, dando prioridade às actividades e negócios de maior conteúdo tecnológico e de carácter mais global.

As transacções da Azertia e da Soluziona mereceram uma opinião positiva por parte dos mercados, o que reforça igualmente a exigência para este Conselho de continuar a prestar a maior atenção ao interesse dos nossos accionistas e potenciais investidores.

Fruto da confiança no nosso futuro encontra-se a proposta de dividendo que o Conselho acordou elevar à Assembleia Geral, que significa duplicar a subscrição do passado exercício, adicionando um dividendo de carácter extraordinário ao dividendo ordinário que resulta da política estabelecida de retribuição recorrente aos accionistas, destinando em conjunto um montante total superior ao lucro do exercício.

Acreditamos que estas propostas, bem como a gestão realizada pelo Conselho de Administração em 2006, merecerão a sua concordância e aprovação.

Javier Monzón
Presidente



A nossa estratégia

Um projecto de futuro

Desde o nascimento da Indra, temos dado os passos necessários para consolidar uma realidade empresarial sólida a partir da qual se possa oferecer, em cada momento, um horizonte de crescimento e rentibilidade sustentável a médio prazo que nos permita superar a evolução geral do mercado e ser uma empresa altamente atractiva dentro do nosso sector.

A integração da Azertia e da Soluziona, que se tornou efectiva em Janeiro de 2007, reforçou a liderança da Indra no mercado. A empresa consolidou-se como a maior organização espanhola de Tecnologias da Informação, com novas possibilidades de oferta global e mantendo os nossos objectivos de qualidade e inovação. Simultaneamente, a Indra expande a sua presença internacional, particularmente na América Latina, e duplica o volume de actividade no sector financeiro.

Esta operação é realizada num momento de mercado favorável. O mercado de Tecnologias da Informação mantém o elevado ritmo de crescimento de exercícios anteriores e os clientes continuam a rever a sua estrutura de fornecedores, exigindo-lhes compromissos a longo prazo, solidez e inovação contínua.

Integram-se empresas que se complementam entre si de uma forma muito significativa, tanto em clientes, como em oferta e presença geográfica. A Azertia proporciona uma melhoria significativa da posição no sector financeiro, reforça a oferta em Administrações Públicas e cuidados de saúde e completa a presença na América Latina, entre outros factores. Os aspectos fortes da Soluziona estão associados a clientes e soluções do sector da Energia e Serviços Públicos e conta ainda com uma presença significativa na Europa de Leste.

1

Criam valor
19.500 profissionais
Captação
Desenvolvimento
Retenção

Gestão do talento

A Indra é um projecto empresarial baseado no talento dos seus profissionais.

São as pessoas que inovam e que, definitivamente, criam valor. Com a integração da Soluziona e da Azertia, tornámo-nos numa empresa formada por uma equipa de mais de 19.500 profissionais que fazem parte de uma organização líder que oferece as maiores oportunidades de desenvolvimento profissional e de crescimento futuro.

2

Vocação de liderança
Inovação
Qualidade

Inovação e qualidade

A Indra é uma empresa com vocação de liderança e desenvolvimento internacional, para o qual é imprescindível não só uma oferta diferencial e com elevado valor adicional, mas também uma melhoria contínua das nossas capacidades de gestão de projectos e processos. Por este motivo, a inovação é a base da estratégia da Indra, o que se reflectiu na qualidade das soluções e serviços desenvolvidos pelos profissionais que constituem a Indra e na evolução interna da sua organização.

3

Soluções e serviços
Clientes mais exigentes
Oferta diferencial

A crescer com os nossos clientes

As inúmeras experiências de êxito da Indra, Azertia e Soluziona vão-se somando para poder oferecer aos nossos clientes as soluções e os serviços mais inovadores, que melhor se adequem às suas necessidades e aumentem o valor da nossa oferta. O compromisso a longo prazo que desenvolvemos com os nossos clientes permitiu-nos obter uma reputação consolidada no mercado onde operamos. Na Indra, trabalhamos com os clientes mais exigentes, contudo, o esforço dedicado a responder às suas necessidades traduz-se no desenvolvimento de soluções e serviços diferenciais.

A Indra é a empresa líder em tecnologias da informação

Uma sólida base tecnológica, inovação permanente, qualidade no processo e no resultado, exigência na gestão e elevada qualificação dos nossos mais de 19.500 profissionais são os pilares do nosso êxito.

Incorporamos por sua vez, o valor de uma grande equipa de profissionais numa organização orientada para a captação, desenvolvimento e retenção do talento de pessoas competentes, entusiastas, que assumam a responsabilidade e o desafio de inovar.

A sustentabilidade no tempo deste modelo de negócio tem como base a aplicação das boas práticas de responsabilidade e administração empresarial, juntamente com uma equipa de profissionais com capacidade de inovar na oferta e na gestão, empenhada na qualidade de serviço ao cliente.



4

Inovação
Sustentabilidade
Grupo de interesse

Responsabilidade empresarial

A inovação é um factor fundamental no desenvolvimento sustentável da Indra, sendo por isso uma obrigação para com os nossos accionistas. Por esse motivo decidimos que a inovação deve estender-se a cada um dos restantes grupos de interesse específicos (clientes, funcionários, fornecedores), bem como às instituições que, nas comunidades onde actuamos, impulsionam e desenvolvem a inovação, e à empresa no seu conjunto.

5

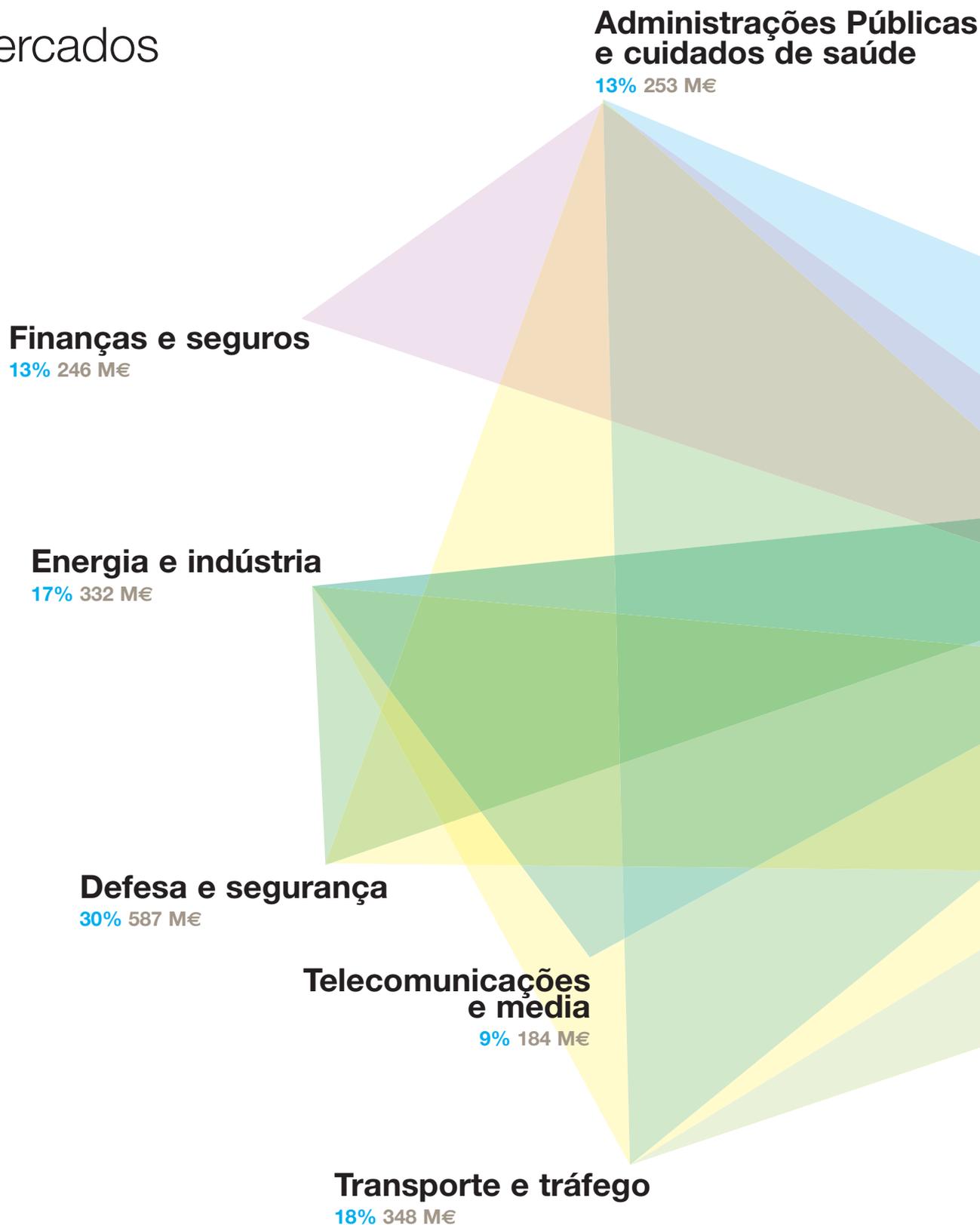
Transparência
Participação
Cumprimento
Boas práticas

Administração empresarial

A Indra esteve sempre firmemente unida à excelência na prática da Boa Administração e à qualidade das relações mantidas com accionistas e investidores. Desde 1999, a Indra torna público um relatório anual acerca do seu regime de Administração Empresarial, no qual, em cada ano, se incluiu também os requisitos legais, as boas práticas e recomendações, quer nacionais quer internacionais, nesta matéria.

Os nossos negócios

Mercados



A ampliar a nossa oferta de valor

O conhecimento comporta sinergias. A integração da Azertia e da Soluziona não só amplia a nossa carteira de soluções e serviços mas, para além disso, a integração dos nossos profissionais, dota-nos de uma capacidade de **gerar conhecimento exponencialmente** superior. As inúmeras experiências de êxito da Azertia e da Soluziona vão-se **somando** às da Indra para poder oferecer aos nossos clientes as soluções e os serviços mais inovadores, que melhor se adequem às suas necessidades e que, conseqüentemente, aumentem o valor da nossa oferta.

Soluções

Soluções próprias

Gestão de tráfego aéreo (ATM)
Sistemas de gestão de infra-estruturas e operadores de transporte
Sistemas de navegação por satélite

Inteligência, vigilância, detecção, comando e controlo
Sensores e defesa electrónica
Simuladores
Sistemas automáticos de manutenção
Sistemas logísticos integrados
Comunicações e controlo de satélites

Segurança

Sistemas de suporte de negócio (BSS) e operações (OSS)
Infra-estruturas de rede GSM por satélite
Serviços de gestão de canais de televisão

Open Utilities
Sistemas de gestão de fábricas de produção (OCEN)
Sistemas de vigilância do meio ambiente
Gestão integral de agentes do mercado energético
Sistemas de Trading de energia

Arquitectura Core Banking
Compensação, meios de pagamento e financiamento
Terminal financeiro e de multi-canal
Gestão de investimentos de bancos privados e pessoal
Gestão de fundos
Solução de comércio exterior
Risco operacional
Soluções de financiamento para bancos
Gestão integral de seguros
Tramitação electrónica de sinistros

Administração electrónica
Sistemas de Identificação
Gestão integral de tributações
Assistência ao cidadão
Saúde digital
Simplificação de procedimentos administrativos
Gestão electrónica de documentos
Soluções para gestão processual, justiça e cadastro
Sistemas de contagem eleitoral

Redes

Consultoria

Consultoria estratégica
Consultoria de operações
Consultoria tecnológica

Soluções de terceiros

IVR (Self-Service)
ERP
CRM (Customer Relationship Management)
BI (Business Intelligence)

Serviços

Gestão de aplicações e outsourcing

BPO (Business Process Outsourcing)

Alguns projectos internacionais de 2006

EUA.

Sistemas de portagens para auto-estradas em Indiana

México

Processamento dos extractos de contas da Cablevisión

Panamá

Documentos de identidade para marinheiros

Colômbia

Sistemas de Gestão e supervisão de tráfego de comboios para o Metro de Medellín

Chile

Modernização tecnológica da ampliação de Puerto de Valparaíso

Nicarágua

Melhoria da gestão dos tribunais de justiça

França

Evolução e manutenção de sistemas de idelização para a France Telecom

Portugal

Sistema de informação de saúde digital

Bélgica e Reino Unido

ERP para o Grupo Hesperia

Marr

Siste e me centr

Brasil

Sistemas para a vigilância e controlo do Amazonas e zonas marítimas

Uruguai

Desenvolvimento e implementação de uma solução web para o Banco de Seguros do Estado do Uruguai

Telecomunicações e meios de comunicação social

A apoiar a expansão internacional da Telefónica

Foram adjudicados à Indra dois projectos que fazem parte da iniciativa de convergência dos sistemas de gestão das filiais da Telefónica na América Latina.

Estes projectos, que se desenvolvem a partir do Centro de Desenvolvimento Tecnológico de Buenos Aires, abrangem a implementação dos módulos económico-financeiros, logísticos e de serviços gerais de SAP R/3.

Energia e indústria

eCampus

Serviço de e-Learning para a Red Eléctrica Española (REE)

A REE confiou a implementação e exploração do seu serviço de e-learning à Indra. Este serviço permitirá à empresa de electricidade fortalecer os seus planos de formação e automatizar a gestão de recursos humanos unida ao desenvolvimento por competências e alinhada com os objectivos organizativos e de negócio.

Administrações públicas e cuidados de saúde

Um parlamento sem papéis

A apoiar a modernização do Congresso dos Deputados

O objectivo deste projecto consiste em conseguir que a Câmara dos Deputados funcione "sem papéis", em facilitar o trabalho dos deputados e fomentar a e-democracia. Para isso, será definido e colocado em funcionamento um novo sistema central de informações e comunicações que prestará serviços a todos os utilizadores de acordo com os códigos de acesso atribuídos a cada um deles.

Suécia

Centro de formação para pilotos de helicópteros Super Puma

Alemanha

Sistemas de defesa electrónica para submarinos

Turquia

Sistema de simulação de cenários de sinais de radar e geração de perturbações

China

Sistemas de controlo do tráfego e portagem em três auto-estradas chinesas

Perú

Sistemas de gestão de tráfego e modernização dos sistemas de controlo

Afganistão

Solução Radar D10 para detecção de intrusos e protecção em espaços abertos

Zâmbia

Modernização da gestão financeira do Governo

Finanças e seguros

A reforçar a área internacional do Banco Sabadell

A plataforma de gestão da área internacional consolida a Indra numa posição de clara vantagem competitiva, tanto pelo número de instalações já realizadas como pela própria importância da entidade e, consequentemente, abre importantes expectativas para o futuro próximo.

Transporte e tráfego

Indiana Toll Road

A Indra entra no mercado dos sistemas de portagens dos Estados Unidos

O sistema de portagens disporá de vias de portagem manual, automática e electrónica, que permitirão o pagamento automático através de dispositivos electrónicos instalados nos veículos. Todo o sistema será controlado a partir de um centro de controlo, que integrará toda a informação de exploração e manutenção.

Defesa e segurança

Sistema integrado de gestão de emergências para a UME

O sistema desenvolvido pela Indra foi concebido para prestar suporte a toda a actividade da UME (Unidade Militar de Emergências), bem como à vigilância e ao planeamento estratégico e operativo, à criação de forças e à sua condução e acompanhamento, através da interligação dos diferentes organismos da Administração do Estado com responsabilidade na gestão de emergências.

A acção da Indra

A Indra e o sector

A Indra continuou a verificar uma evolução positiva, alcançando uma revalorização de 13% em 2006, superando tanto a média das empresas do sector, como os índices sectoriais nos quais a sociedade está incluída: FTSEeTX (6%) e MSCI Europe IT Services (4%).

O gráfico seguinte apresenta a evolução da Indra em comparação ao IBEX 35 e à média das principais empresas europeias de Serviços de TI (sobre base 100).

Evolução comparada da Indra em 2006 (base 100)



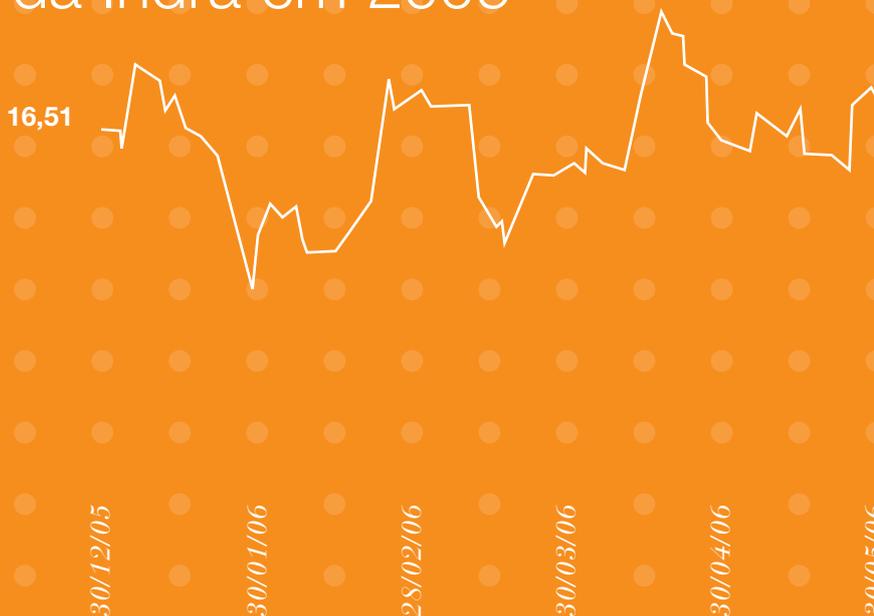
Fuente : Bloomberg

Após o fecho do exercício de 2006, a Indra continuou a fortalecer a sua posição no sector e este facto reflectiu-se claramente no mercado, sendo o valor em bolsa no final do presente ano de 416% comparativamente ao valor no momento da OPV (Março de 1999), enquanto a média do sector se manteve constante desde então.

Relações com accionistas e investidores

Durante o ano de 2006, a Indra continuou a desenvolver uma política activa de comunicação afim de assegurar a maior transparência e informação aos mercados financeiros, realizando inúmeras apresentações a investidores institucionais e a analistas, tanto em Espanha como na Europa e nos Estados Unidos.

Evolução da cotação da Indra em 2006



Dividendo do exercício

0,78

euros Dividendo bruto
por acção

0,43 +

euros de carácter ordinário

0,35

euros de carácter extraordinário

100% Aumento do dividendo
bruto por acção

100% % dividendo sobre o
resultado (BPA) (payout)

+4,2% Rendibilidade por
dividendo em 2006¹

¹ Dividendo bruto subscrito durante o ano de 2007
sobre o preço da acção a 29 de Dezembro de 2006.

Estrutura das acções

(a 29 de Dezembro de 2006)

N.º de acções

Cajastur	Free Float
8.212.805	108.407.924



Caja Madrid	Casa Grande de Cartagena	Total de acções ordinárias	145.831.486	99,76%
N.º de acções 21.901.361	7.309.396	Acções resgatáveis	356.440	0,24%
		Total de acções	146.187.926	100,00%

Indicadores bolsistas

A acção teve uma frequência de operações comerciais na ordem dos 100% durante todo o ano (254 dias). O valor usufruiu igualmente de uma elevada liquidez, ascendendo as operações comerciais médias diárias a 1.069.050 títulos, cerca de 9% inferior à do ano anterior devido ao grande volume de blocos gerado em Fevereiro de 2005 após o anúncio do pagamento de um dividendo extraordinário desse exercício.

Principais Indicadores Bolsistas de 2006

N.º total de acções (31-12-2006)	146.187.926
N.º de acções ordinárias (31-12-2006)	145.831.486
N.º de acções ordinárias em livre circulação -free-float- (31-12-06)	108.407.924
Valor nominal da acção (€)	0,20

Operações comerciais médias diárias (títulos)	1.069.050
Operações comerciais médias diárias (milhares de euros)	17.678
Dias de operações comerciais	254
Frequência de operações comerciais	100%
Operações comerciais mínimas diárias (em títulos) (21 de agosto)	191.448
Operações comerciais máximas diárias (em títulos) (16 de novembro)	3.471.364
Total de operações comerciais efectivas (Milhões €)	4.490
Total de operações comerciais no ano (em títulos)	271.538.628
Total de acções transaccionadas sobre o total de acções ordinárias	186%
Total de acções transaccionadas sobre acções ordinárias em livre circulação	248%

Cotação mínima anual (13 de Junho) (€)	14,05
Cotação máxima anual (16 de Novembro) (€)	19,12
Cotação no momento de fecho (29 de Dezembro) (€)	18,61
Cotação média (€)	16,50
Capitalização em bolsa a 29 de Dezembro (Milhões €)	2.721

Lucro líquido por acção (BPA) (€)(1)	0,7806
Cash Flow por acção (CFPA) (€) (1)	1,326
Valor contabilístico por acção (€) (1) (2)	2,348

Cotação / BPA (PER) (3)	23,84
Cotação / CFPA (PCF) (3)	14,04
Cotação / Valor contabilístico por acção (PVC) (3)	7,93
EV/Vendas (4)	1,98
EV/EBITDA (4)	15,07

(1) Considerando o número total de acções da empresa: 146.187.926 títulos

(2) Não se contabilizaram como valor contabilístico 2,4 M€ provenientes da ampliação de capital realizada como cobertura do Plano de Opções de 2002 e que corresponde às opções do referido plano ainda por exercer a 31/12/06.

(3) Considerou-se a cotação a 29 de Dezembro de 2006

(4) Considerou-se o Valor de Empresa (EV) no fecho do exercício: Capitalização em bolsa a 29 de Dezembro de 2006 + Dívida líquida da empresa nesse momento (58,9 M€).