



30 de junio de 2021

Discurso de Cristina Ruiz

Junta General de Accionistas 2021

Discurso de la consejera delegada de Minsait, Cristina Ruiz

Apertura e introducción

Buenos días Sras. y Sres. accionistas. Es también para mí un honor dirigirme a ustedes por primera vez como Consejera Delegada de Indra, de forma solidaria con Ignacio Mataix, y con la principal responsabilidad ejecutiva sobre Minsait, la división de Tecnologías de la Información y Transformación digital.

En este ejercicio 2020 y en ocasión de esta Junta, tanto Ignacio como yo queremos hacer una mención especial a todos y cada uno de nuestros profesionales que, en situaciones muy difíciles, y en momentos de gran incertidumbre y preocupación, han hecho posible la continuidad de nuestra actividad, y han contribuido al mantenimiento de servicios esenciales para la sociedad durante el año 2020, sin duda uno de los más difíciles de nuestra historia.

Muchas de las actividades críticas y esenciales que han soportado el funcionamiento normal del país, han tenido detrás el trabajo de profesionales de Indra, en condiciones a veces muy complicadas.

Desde el inicio de la pandemia nos movilizamos para lanzar nuevos servicios de soporte al sistema sanitario de varias comunidades autónomas, a redefinir nuestras líneas de BPO para dar soporte a los bancos españoles en las líneas de préstamos ICO, y a desarrollar nuevas aplicaciones digitales que permitieran el servicio online de nuestros clientes. Creo que entre todos hemos contribuido a la sostenibilidad de nuestros clientes y a la sociedad en un momento muy complicado, de lo que nos podemos sentir orgullosos.

Voy a proceder ahora a la valoración de los resultados del ejercicio 2020 en el ámbito de Minsait, lógicamente muy marcados por el COVID

- La contratación en 2020 descendió un -1% en moneda local (un -7% en términos reportados), lo que, en las circunstancias en las que se ha desarrollado la acción comercial a causa del COVID y el shock negativo en la demanda global, puede considerarse un buen resultado en comparación con el 2019
- Los ingresos de la división de Minsait en 2020 se han mantenido estables en moneda local y caen un -4,5% en reportado por la fuerte devaluación de las divisas en Latinoamérica
- En línea con nuestra estrategia de cambio del mix de negocio, la contribución de los servicios digitales ha sido de 506 millones de euros en 2020 (un 26% de las ventas de Minsait), lo que supone un crecimiento del +11% respecto a 2019, impulsado en parte por la contribución inorgánica de la compañía SIA
- Pasando a analizar la evolución la rentabilidad de Minsait, hay que destacar que el Margen Operativo en 2020 se situó en 69 millones de euros, frente a los 97 millones del 2019, lo que equivale a un margen del 3,6% en 2020 frente al 4,8% de 2019
- Esta contracción se explica por la pérdida del apalancamiento operativo como consecuencia de la disminución de las ventas, el aumento de la presión de precios por parte de nuestros clientes, así como los mayores costes de personal de una plantilla dimensionada al comienzo del ejercicio para un año de crecimiento en ventas
- En el cuarto trimestre del ejercicio, se inició la recuperación de la rentabilidad del negocio gracias a los impactos del Plan de acción COVID, mejorando significativamente el Margen Operativo, que alcanzó el +7,5% frente al +5,8% en el mismo periodo del 2019
- El EBIT reportado para Minsait en 2020 fue de -88 millones de euros, cifra que incluye el conjunto de los impactos negativos del COVID y el coste de las medidas del plan de eficiencia implementado. Excluyendo los efectos del plan de eficiencia, el EBIT de Minsait habría ascendido a 39 millones de euros

Concluyendo con la valoración del ejercicio, a pesar del impacto negativo del COVID, empezamos a vislumbrar el fin de la pandemia: algunos de los sectores y geografías muestran signos de recuperación, y estamos viendo ya los resultados positivos de las acciones emprendidas en los momentos más difíciles de la crisis

Las implicaciones de la crisis del COVID para nuestros clientes han sido y están siendo muy tangibles. Prácticamente todos los sectores de nuestro interés han sufrido las consecuencias de la pandemia.

Hemos experimentado la bajada de la rentabilidad en bancos y aseguradoras, la crisis de demanda en las empresas energéticas, las rupturas en las cadenas de suministro de ciertas industrias, el impacto sin precedentes en el sector turístico o las aerolíneas, o el retraso en las inversiones de las Administraciones Públicas, centradas mayoritariamente en la gestión de la crisis sanitaria.

Como muestran los resultados que acabamos de repasar, nuestro negocio de TI ha mostrado una notable resiliencia, en comparación a otros sectores más golpeados por el COVID

Algunas de estas consecuencias empiezan ya a remitir y, en nuestro caso, a diferencia de otras industrias, la propia recuperación de la economía y la aceleración de las necesidades tecnológicas nos ofrece oportunidades de negocio para Minsait que estamos en condiciones de aprovechar.

Porque, como ya he avanzado, junto a la crisis y las dificultades también aparecen nuevas oportunidades que son fundamentalmente digitales.

- Nuestros clientes deben evolucionar los modelos de relación con los consumidores digitalizando sus canales de venta y personalizando sus productos y servicios, mediante la explotación de los datos y la inteligencia artificial
- Deben también evolucionar sus modelos productivos introduciendo la robotización y la sensorización en sus cadenas de producción
- Deben proteger sus infraestructuras críticas y los datos de sus clientes, para lo que es vital la ciberseguridad

Para cubrir todas estas nuevas necesidades, Minsait cuenta con las mejores capacidades digitales y un modelo de negocio sólido que, sin duda, nos permitirán continuar con nuestra senda de crecimiento y de mejora de la rentabilidad.

Por ello, una vez analizados los resultados de 2020, querría compartir con ustedes mi visión de las tendencias que están afectando a nuestro negocio y cuáles son las líneas estratégicas de acción para Minsait

- Las capacidades digitales siguen siendo un factor crítico en nuestra estrategia. El nuevo escenario va a traer cambios estructurales profundos y los clientes demandan soluciones digitales con una elevadísima velocidad de transformación.
- Por consiguiente, se va a acelerar críticamente la digitalización en todos los sectores, como fuente de eficiencia y como herramienta para la transformación de los negocios. Nuestra estrategia de oferta y de producto responde y quiere anticiparse a esta tendencia
- La escala sigue siendo clave para mantener la capacidad de innovación y el apalancamiento operativo en un contexto competitivo de fuerte competencia en precios. Por ello es imprescindible seguir apostando por el crecimiento.
- Se acentúa cada vez más la concentración del valor en el desarrollo de producto y digital, frente las actividades legacy de integración o servicios, que crecen menos y con rentabilidades menores. Por esta razón, muchas de las acciones que hemos emprendido y seguiremos impulsando están destinadas a continuar con la evolución del cambio de mix de Minsait hacia los negocios de mayor valor.
- Por último, existe una creciente polarización geográfica entre las economías más desarrolladas, con EEUU a la cabeza, y las regiones con menos demanda de innovación y menos capacidad de inversión tecnológica. Para nosotros es muy relevante estar atentos a esta evolución, y seguir mejorando gradualmente la penetración en los mercados más atractivos

En consecuencia, es clave para nosotros avanzar en tres ejes para recuperar y consolidar la senda de crecimiento de Minsait y la mejora de su rentabilidad:

1. Acelerar el crecimiento del top-line a través de la oferta de alto crecimiento y apostar por las geografías de mayor valor, priorizando nuestro esfuerzo comercial en lo que llamamos vectores de aceleración, como la ciberseguridad, Phygital (o digitalización del mundo físico), Cloud y Data Analytics o los medios de pago.
2. Seguir evolucionando nuestro Modelo Operativo, consolidando y profundizando nuestros planes de mejora de la productividad, trabajando en un nuevo modelo de entrega y producción que extraiga el máximo partido del potencial de transversalización del uso de los recursos y estandarización de la oferta.
3. Seguir identificando las oportunidades de crecimiento inorgánico para completar nuestras capacidades digitales o de optimización de nuestro portafolio de negocios y geografías, para la mejora continua de nuestra rentabilidad.

A modo de conclusión,

En este tiempo de gran disrupción, debemos estar proactivamente muy cerca de nuestros clientes para entender sus necesidades y cómo debemos evolucionar y transformarnos en este nuevo entorno competitivo.

También debemos anticiparnos a la disrupción tecnológica, que nos exige actualizar y ampliar continuamente nuestro conjunto de capacidades y nuestra oferta, así como ser atractivos para el mejor talento digital, al que debemos ofrecer el mejor entorno laboral en el que desarrollarse y crecer profesionalmente. En definitiva, asegurarnos que nuestros profesionales dan hoy la mejor respuesta que garantice el mañana de nuestros clientes.

Y en paralelo, para garantizar nuestra competitividad tenemos también que seguir actuando sobre nuestra productividad, perjudicada por el impacto de la crisis y por la contracción de nuestros ingresos.

Considero que, gracias a la profunda transformación de los últimos años, Minsait está preparada para continuar con la evolución de su oferta hacia las actividades digitales y de alto valor. Desde las innegables fortalezas de las que disponemos, podremos crecer con rentabilidad, generar empleo de calidad, y aprovechar las oportunidades que genera el entorno tecnológico y los planes de recuperación y resiliencia, en los que esperamos tener un protagonismo destacado.

Por último, a modo de conclusión, y ya en nombre de los dos Consejeros Delegados, consideramos que la compañía en sus dos negocios entra en esta nueva etapa con unas bases sólidas para continuar y profundizar en nuestra estrategia de crecimiento y rentabilidad y dispone de grandes perspectivas de éxito para reforzar su liderazgo en los ámbitos tecnológicos en los que competimos, en un escenario en el que la pandemia va afortunadamente quedando atrás.

Nuestro primer reto es cumplir con el guidance para 2021, anunciado a los inversores. Esperamos conseguir:

- Superar los 3200 millones de ingresos en moneda constante
- Un EBIT superior a los 200 millones de euros
- Y un Flujo de efectivo libre en 2021 de más de 120 millones de euros, antes de la salida de efectivo por los planes de transformación de la plantilla.

Señores accionistas, al concluir ya mi intervención, permítanme compartir el alto grado de motivación y compromiso que tenemos con el futuro de Indra y expresarles nuestro agradecimiento por su confianza para dirigir esta gran compañía.

Muchas gracias.

Avda. de Bruselas, 35
28018 Alcobendas
Madrid, España
T +34 914 805 000

indracompany.com

indra