

indra

RESUMEN DEL INFORME ANUAL 2012
CADA RETO **CUENTA**



La versión completa del informe se encuentra disponible en www.informeannual2012.indra.es

CARTA DEL PRESIDENTE

Indra ha seguido avanzando en 2012 en el desarrollo de su proyecto empresarial.

Entre los objetivos estratégicos de Indra se encuentra consolidar nuestra posición en Latinoamérica, una región donde ya somos un jugador global y en la que todavía se nos presentan relevantes oportunidades de crecimiento. 2012 ha sido el primer año completo después de la integración de la brasileña Politec en Indra. Hemos cumplido los planes de acuerdo con nuestros objetivos y previsiones; y nos mantenemos optimistas sobre las perspectivas de crecimiento y rentabilidad futuros de nuestro negocio en Brasil. La evolución en el conjunto de la región y de forma específica en países como México, Colombia, Chile o Perú ha sido asimismo muy positiva para nuestra Compañía.

En Europa, a pesar del entorno global más complejo durante este ejercicio, hemos conseguido tasas positivas de crecimiento consolidando nuestra posición global. Si bien en España la evolución negativa en todos los parámetros macroeconómicos ha tenido un impacto mayor del inicialmente previsto, hemos ido adoptando las decisiones de gestión necesarias para preservar nuestra posición de mercado, competitividad y potencial de futuro.

2012 ha sido por otra parte un año muy positivo en los mercados de Asia, Oriente Medio y África, donde hemos continuado desplegando una importante actividad comercial generando contratos durante el ejercicio e identificando relevantes oportunidades comerciales que se traducirán en nuevos contratos a futuro.

Esta evolución no hubiera sido posible sin la continuidad de las acciones que venimos realizando relativas al desarrollo y adaptación de nuestra oferta, tanto a los requerimientos de nuevos clientes en un número creciente de geografías como en la evolución de nuestras soluciones para dar respuesta a las nuevas necesidades de nuestros clientes. Desde su origen Indra ha sido siempre una empresa innovadora, con soluciones propias de alto contenido tecnológico; nuestro desarrollo futuro mantendrá e incluso intensificará este perfil.

“El número de grandes clientes y clientes globales que confían en nuestras soluciones y en nuestro saber hacer ha seguido aumentando”

La satisfacción de nuestros clientes y la preservación de nuestros parámetros de rentabilidad y calidad en la entrega nos han impulsado a actualizar nuestros procesos de gestión y nuestra organización para mantenerlos acordes con nuestro creciente perfil de empresa global, multiciente, multigeografía, con oferta amplia y completa; en definitiva, una compañía multicéntrica que gestiona sus recursos y el talento desde la diversidad.

Todo ello nos ha permitido igualmente que el número de grandes clientes y clientes globales que confían en nuestras soluciones y en nuestro saber hacer haya seguido aumentando. Hoy tenemos ya un número significativo de ellos en todos los mercados geográficos relevantes.

Durante este ejercicio la rentabilidad se ha visto afectada por el menor margen de los negocios adquiridos (que estamos mejorando) y por la situación del mercado español. Aun así, mantenemos un perfil de rentabilidad en los niveles superiores de la industria que deberemos mejorar con las medidas que hemos venido adoptando.

“En 2013 Indra seguirá siendo una compañía con crecimiento orgánico positivo, preservando niveles de rentabilidad atractivos, generación positiva de cash-flow y activa gestión del balance”

Atendiendo a la situación general de los mercados financieros y actitud de los inversores, hemos prestado una especial atención a la gestión de balance, generación de cash-flow y evolución del circulante, manteniendo ajustados los niveles de inversión que requiere la actualización de nuestra oferta.

Hemos anunciado para 2013 que Indra seguirá siendo una compañía con crecimiento orgánico positivo, preservando niveles de rentabilidad atractivos, generación positiva de cash-flow y activa gestión del balance. En este contexto hemos comunicado la política de retribución del accionista para este ejercicio y el siguiente sin elevar nuestros niveles de endeudamiento.

El Consejo está convencido de que con estas actuaciones preservaremos el potencial de futuro de nuestra compañía y, con ello, la confianza de nuestros accionistas así como la del resto de nuestros públicos objetivos: clientes, proveedores, profesionales y cada una de las comunidades donde actuamos. El talento de nuestros profesionales es esencial para nuestra creación de valor sostenible; nuestro compromiso con todos ellos es mantener un proyecto de alta ambición empresarial, cumpliendo nuestros objetivos y manteniendo una trayectoria sólida que les permita desarrollar una carrera profesional atractiva.

Javier Monzón
Presidente

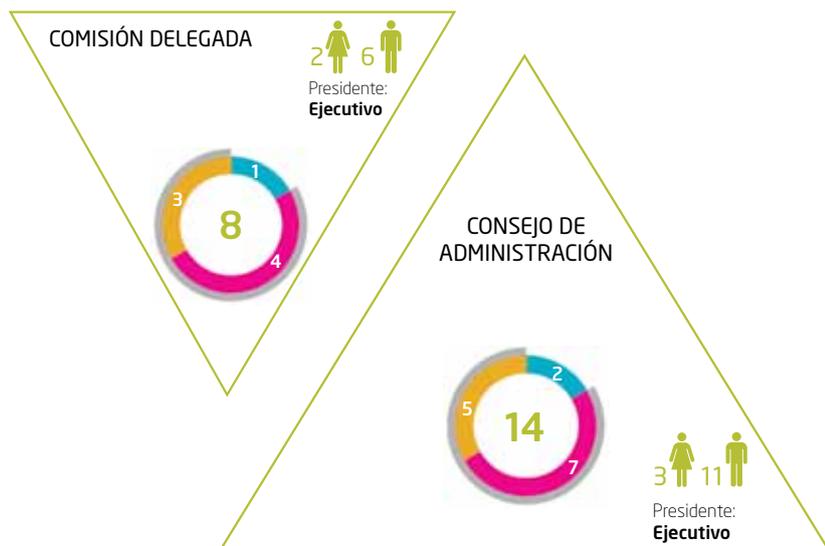
GOBIERNO CORPORATIVO

Indra mantiene unos órganos y unas normas de gobierno que pretenden garantizar el buen gobierno de la Sociedad y que contribuyan a su crecimiento. Para ello todos los años revisa la composición del Consejo de Administración y sus Comisiones, su funcionamiento y las normas de gobierno, verificando que se adaptan a las mejores prácticas en esta materia.



1. Ejecutivos
2. En representación de Medición y Diagnósticos S.A., sociedad filial del accionista Banco Financiero y de Ahorros, S.A.
3. En representación de Administradora Valtenas S.L., sociedad filial de Liberbank, S.A.
4. En representación de Participaciones y Cartera de Inversión S.L., sociedad filial de Banco Financiero y de Ahorros, S.A.
5. En representación de Casa Grande de Cartagena, S.L.

Composición de los Órganos de Gobierno a 31 de diciembre de 2012



- Consejeros ejecutivos
- Consejeros dominicales
- Consejeros independientes
- Consejeros externos

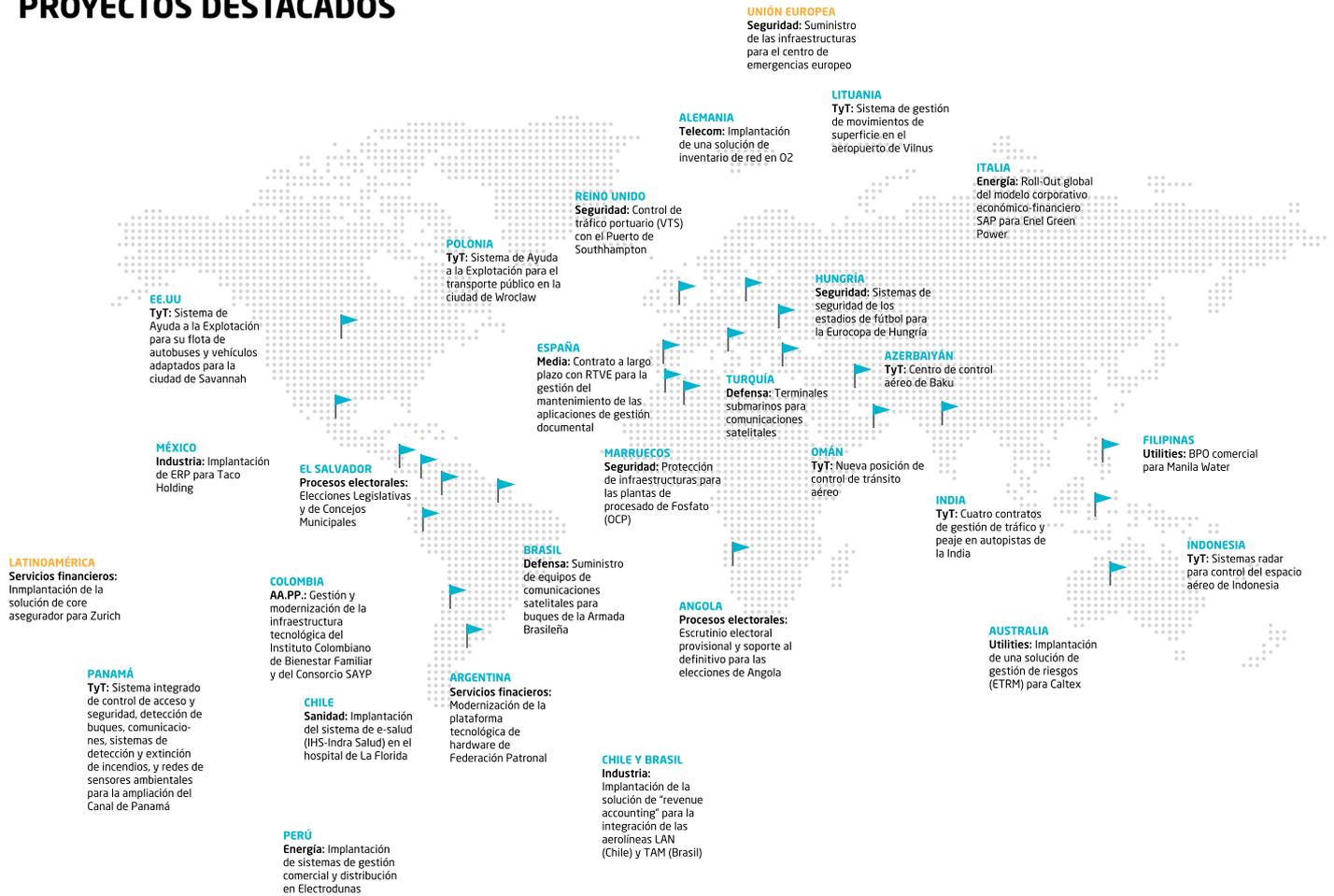


Conéctate

Una versión interactiva de este organigrama puede verse en la versión online del informe. Incluye explicación detallada de la composición del organigrama.

CONSULTORÍA Y TECNOLOGÍA EN EL MUNDO

PROYECTOS DESTACADOS



CREACIÓN DE VALOR COMPARTIDO

VALOR ECONÓMICO GENERADO

Otras ganancias y pérdidas netas
114.132

Clientes
2.940.980

VALOR ECONÓMICO DISTRIBUIDO Y RETENIDO

Reservas
82.371

Inversiones I+D
193.040

Otros Proveedores de Capital
53.917

Accionistas
55.805

Proveedores
1.280.159

Sociedad
37.044

Empleados
1.296.889

Amortizaciones y depreciaciones
55.886



LAS CLAVES DE NUESTRO ÉXITO

CLIENTES

VENTAS 2.941 M€

EBIT RECURRENTE 8,5%

PAÍSES 128



TRANSPORTE Y TRÁFICO
667 M€ | 23%



ENERGÍA E INDUSTRIA
460 M€ | 16%



AAPP Y SANIDAD
517 M€ | 17%



SERVICIOS FINANCIEROS
469 M€ | 16%



SEGURIDAD Y DEFENSA
463 M€ | 16%



TELECOM Y MEDIA
369 M€ | 12%

SOLUCIONES Y SERVICIOS DE VALOR AÑADIDO

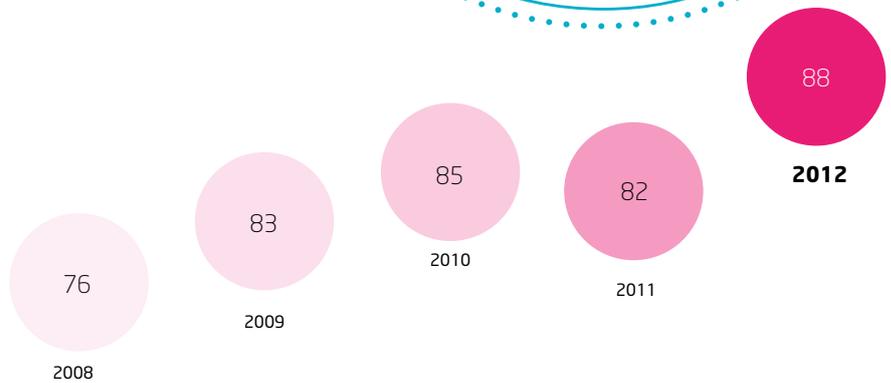
193 M€ I+D+I

INNOVACIÓN

TALENTO

38.577 PROFESIONALES

88% ALTA CUALIFICACIÓN



Porcentaje profesional de alta cualificación

ENTORNO SOSTENIBLE

TRANSPARENCIA

> Maximizar la creación de valor compartido para todos los grupos de interés.

> Identificar, prevenir y mitigar los posibles efectos adversos.



+ CREACIÓN DE VALOR



- IMPACTOS NEGATIVOS

ESTRATEGIA

Aumentar exposición a **GEOGRAFÍAS CLAVE**

Optimización de **PROCESOS**

Desarrollo y adaptación de la oferta de soluciones y servicios

Asegurar la recurrencia en grandes cuentas



Impulso de las capacidades de desarrollo y **ADAPTACIÓN DE LA OFERTA** en países clave

Desarrollo de la oferta de **SOLUCIONES Y SERVICIOS** en segmentos de elevado potencial de crecimiento, en torno a los conceptos de "inteligencia" y "eficiencia"

Impulso constante a la **INNOVACIÓN**

Soluciones

- Refuerzo de las capacidades de consultoría
- Desarrollo de soluciones propias en segmentos identificados
- Desarrollo sobre productos de mercado de soluciones end2end diferenciales
- Desarrollo de alianzas tecnológicas con partners de referencia

Servicios

- Desarrollo de la oferta in-Cloud
- Orientación a servicios de alto valor añadido
- Mejora de la excelencia y eficiencia en la prestación de servicios

Mejora de **CAPACIDADES GLOBALES** comerciales, de desarrollo y entrega

Desarrollar una **CULTURA** de innovación y emprendimiento

DESARROLLO DE LOS PROFESIONALES

Incremento de la **PRODUCTIVIDAD**

DIVERSIDAD



Contribuir al **DESARROLLO ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL** de las comunidades en las que operamos

Asegurar la **SOSTENIBILIDAD** en toda la cadena de suministro

Minimizar el impacto ambiental

Transparencia con los grupos de interés

CÓDIGO ÉTICO Y DE CONDUCTA PROFESIONAL



DESEMPEÑO EN 2012

+9% crecimiento en ventas
+7% crecimiento en contratación

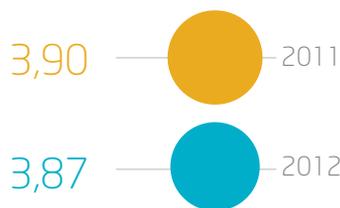
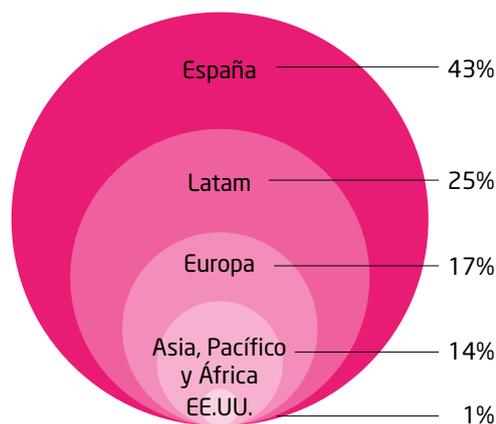


Gráfico: evolución de la satisfacción de cliente 2011-2012 (sobre 5)



Inversiones materiales e inmateriales **74M€**

Soluciones

Proyectos significativos que contribuyeron a la verticalización de la oferta de consultoría. Hitos relevantes en el desarrollo de las 6 líneas estratégicas de la oferta:

- Alianza global con SAP
- Analytics
- Cloud
- Movilidad
- Digital
- Arquitecturas de referencia

Servicios

Desarrollo de la oferta in-Cloud

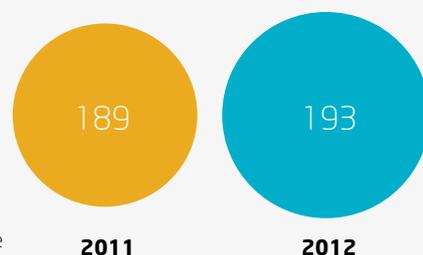
- Migración de distintas soluciones propias
- Refuerzo de relaciones con socios tecnológicos
- Nuevas referencias

Orientación a servicios de alto valor añadido

- Verticalización de la oferta

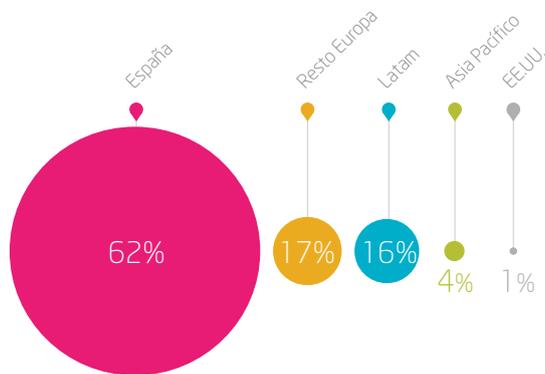
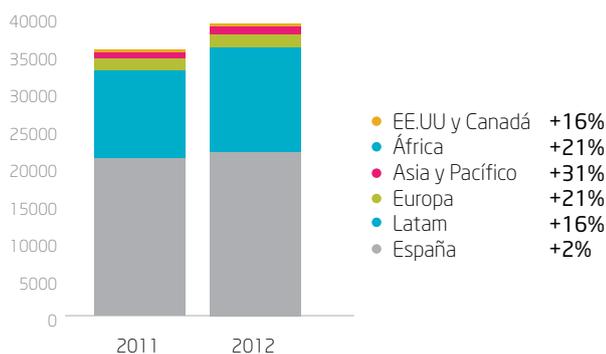
Mejora de la excelencia y eficiencia en la prestación de servicios

- Crecimiento de la red de Centros de Desarrollo Global
- Extensión de la implantación de la suite MND
- Consolidado de actividades de desarrollo y entrega



Inversión en I+D+i (en millones de euros)

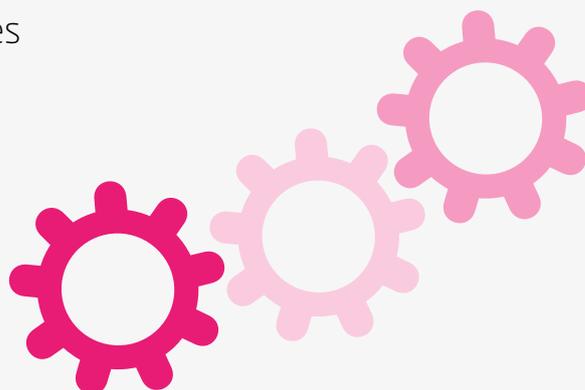
+ 8% CRECIMIENTO en talento 2.847 nuevos profesionales



Desglose de acuerdos con instituciones del conocimiento por países

12 PROYECTOS de tecnologías accesibles

-4% de emisiones de CO₂ por profesional



OBJETIVOS 2013 Y FUTURO

Crecimiento en ventas ligeramente positivo

Contratación similar o superior a las ventas

Margen EBIT recurrente en torno al 8%

Capital circulante neto entre 100 y 110 días de ventas equivalente



INVERSIONES materiales e inmateriales del orden de 70M€

Soluciones

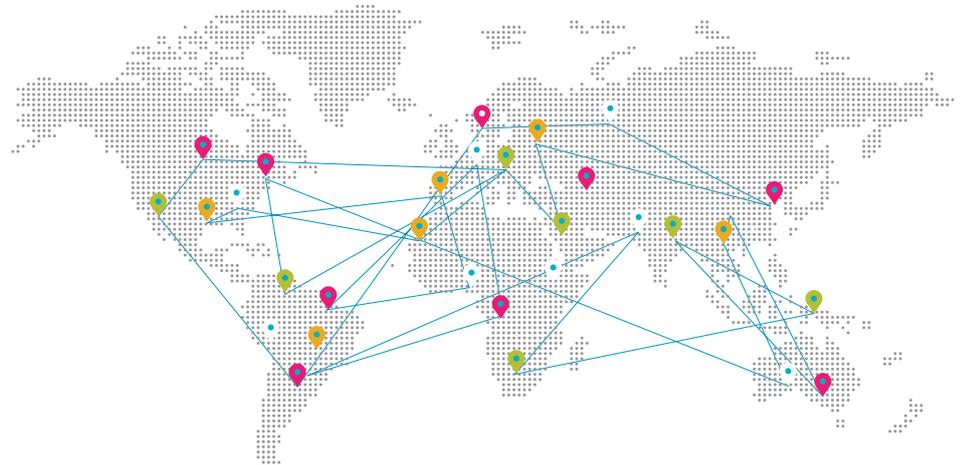
- > Desarrollo de oferta de consultoría en los ámbitos de estrategia y operaciones, y procesos de negocio.
- > "Verticalización" de la oferta de consultoría.
- > Impulso a las 6 líneas estratégicas de oferta
 - Alianza global con SAP
 - Analytics
 - Cloud
 - Movilidad
 - Digital
 - Arquitecturas de referencia

Servicios

- > Desarrollo de la oferta in-Cloud:
 - Refuerzo de las capacidades globales para comercializar la oferta in-Cloud
 - Plan de evolución y mejora de Flex-IT
- > Orientación a servicios de alto valor añadido
 - Verticalización de la oferta
- > Mejora de la excelencia y eficiencia en la prestación de servicios
 - Mejora y extensión de la implantación de la suite MND



Continuar
**LA EXPANSIÓN
DE INDRA**
en el mundo



Continuar impulsando las
TECNOLOGÍAS ACCESIBLES

Certificar bajo la norma **ISO 14001**
cuatro nuevos centros de trabajo

TRANSPARENCIA

