

**Indra**



# Instituto Español de Analistas Financieros

**Madrid**  
29 de Mayo de 2007

A lo largo de este documento “Soluziona” se refiere al negocio de consultoría y TI de Soluziona, S.A. adquirido, anteriormente subsidiaria de Unión Fenosa, S.A.

Las cifras Indra 2006 Proforma se han calculado consolidando Indra, Azertia y Soluziona al cierre del ejercicio fiscal, mientras que “Indra standalone” en 2006 se refiere a Indra excluyendo la consolidación de Azertia desde el 1 de septiembre.

La presente información contiene expresiones que suponen estimaciones o previsiones sobre la posible evolución futura de la Compañía. Analistas e inversores deberán tener en cuenta que tales estimaciones no implican ninguna garantía sobre cuál vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de la Compañía y asumen riesgos e incertidumbres sobre aspectos relevantes, por lo que los resultados y el comportamiento real futuro de la Compañía podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas previsiones y estimaciones.

# Indra 2006

## 1. Positiva evolución del negocio:

- Elevadas tasas de crecimiento y favorables perspectivas en el negocio de TI
- Fuerte contratación en Defensa (cartera de pedidos por encima de 2x ventas)

## 2. Adquisición de las compañías Azertia y Soluziona

## 3. Aumento sustancial en la política de dividendo ordinario

**Pay-out: 35% → 50-60%**

# 2006

## Crecimiento y rentabilidad



### Principales magnitudes

### Objetivos 2006

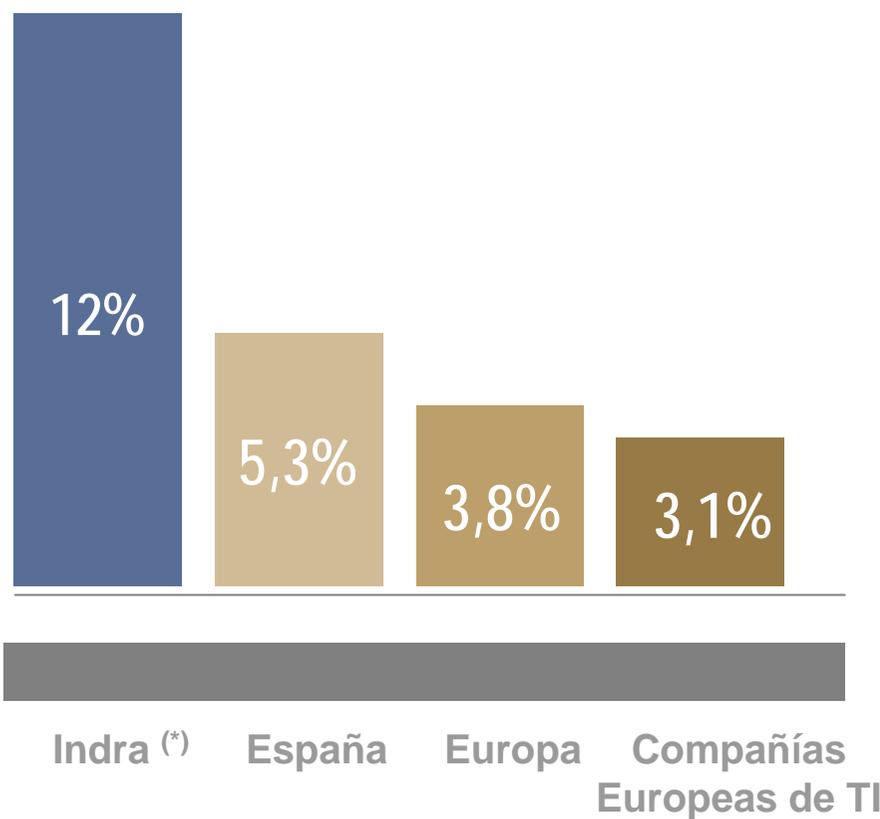
	2006 (*)	$\Delta / 05$	
Ventas (M€)	1.331	11%	$\Delta$ 9%-10%
Contratación (M€)	1.502	6% (13% > Vtas. 06)	> Ventas 06
Cartera (M€)	1.788	10%	
Margen EBIT	12%	0,2 p.p.	12%
BPA (€)	0,79	10%	
FCF operativo (M€)	111	10%	

(\*) Indra standalone

# 2000 – 2006: Superando al sector

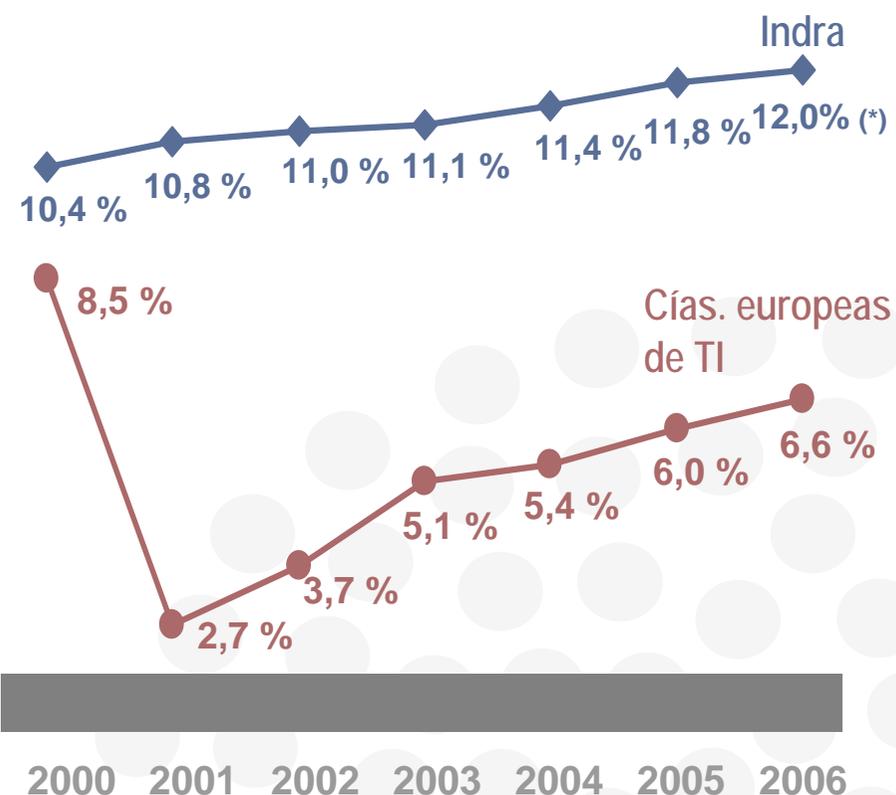
## En crecimiento ...

TACC 00-06. Ventas



## ...y en rentabilidad

Margen EBIT

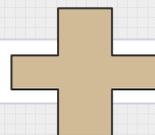


(\*) Indra standalone

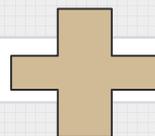
**1999 – 2006: Sólida evolución desde la OPV**

# 8 AÑOS

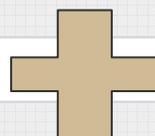
**Creciendo a doble dígito**



**Mejorando la rentabilidad**



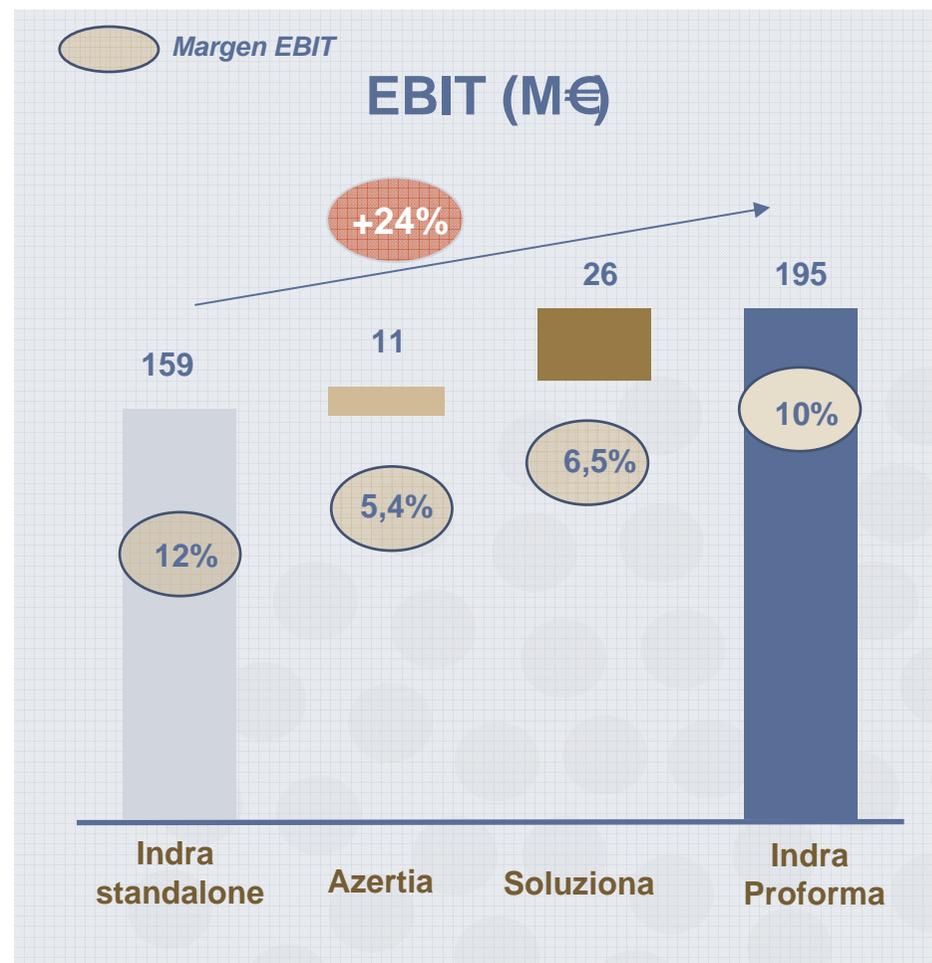
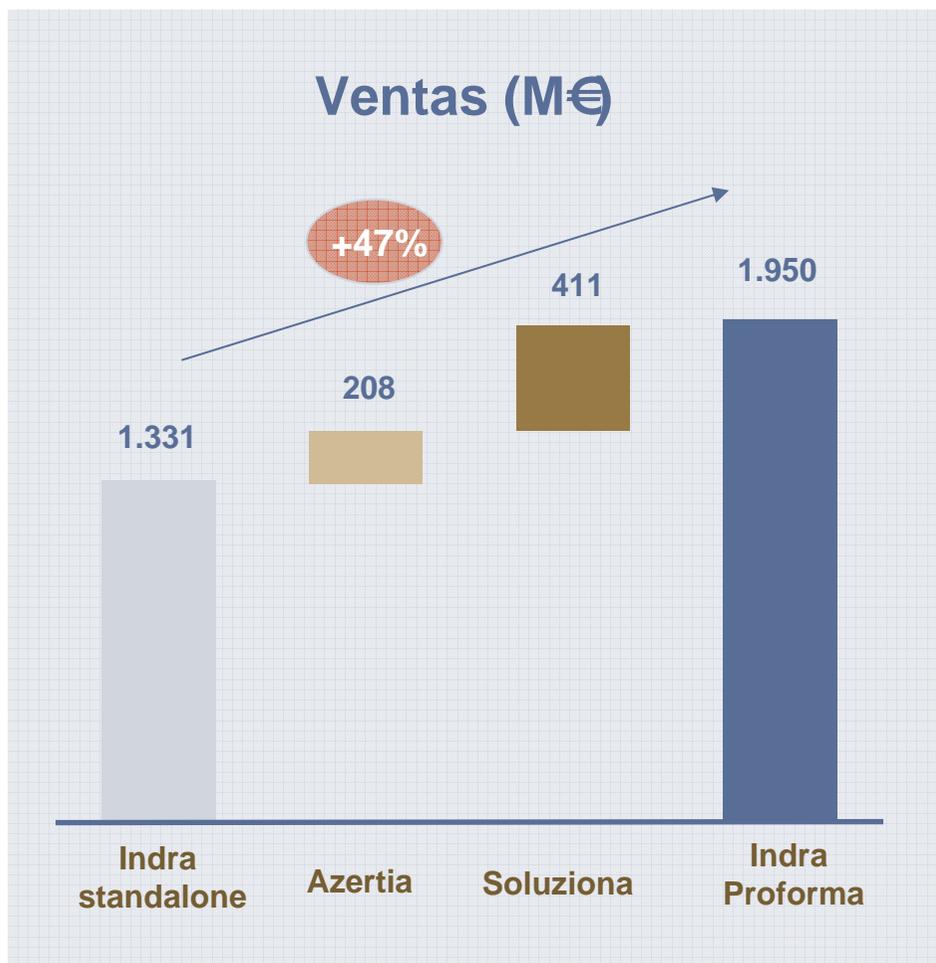
**Alcanzando cada año los objetivos**



**Mejorando la remuneración a los accionistas**

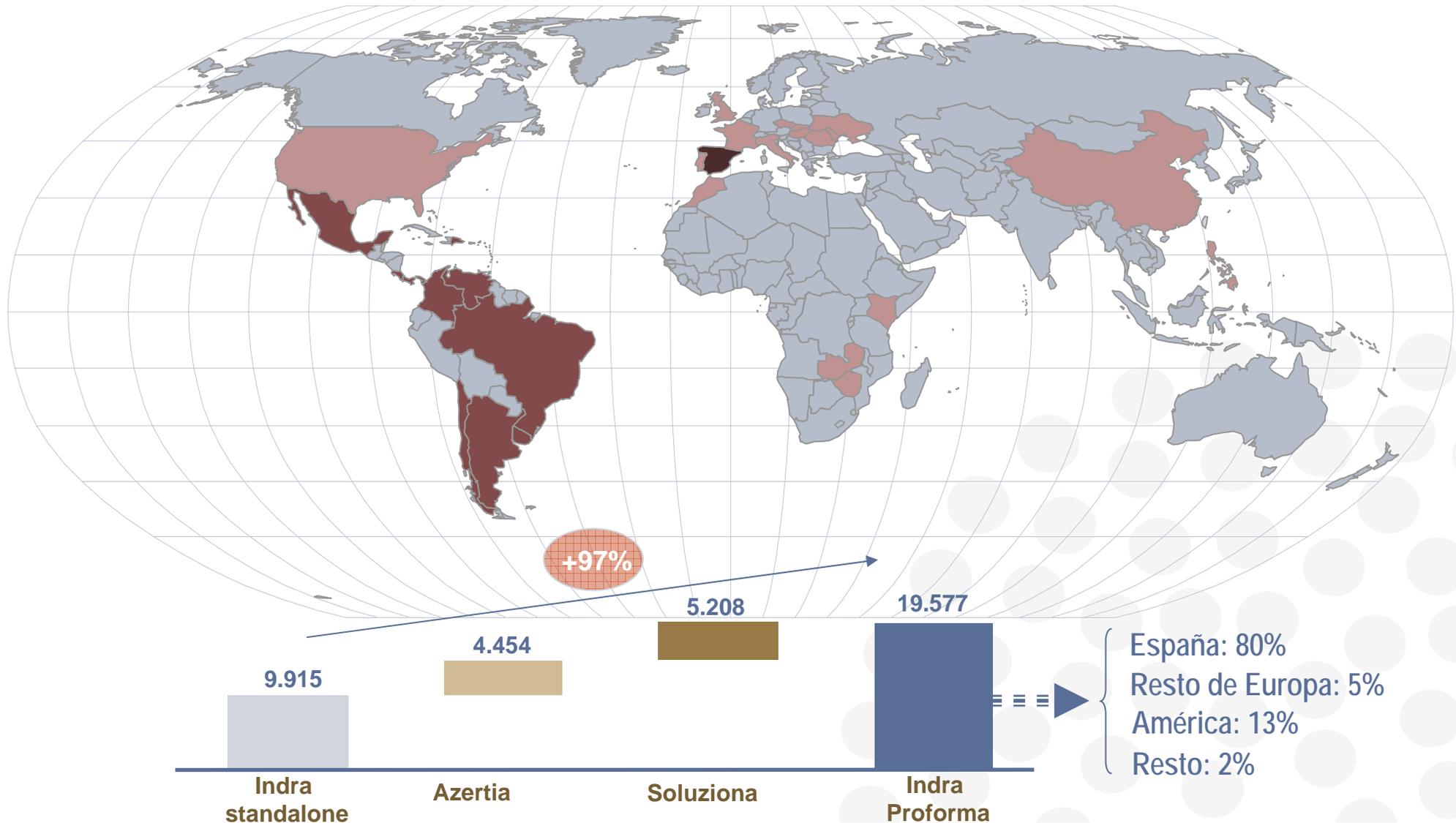
# Adquisición de Azertia y Soluziona

Indra 2006 Proforma



# Adquisición de Azertia y Soluziona

RRHH Indra 2006 Proforma



# Adquisición de Azertia y Soluziona

- Consolida liderazgo nacional
- Negocios altamente complementarios (mínimo solape)
- Aumenta el tamaño y refuerza la posición en:
  - ✓ Energía e Industria
  - ✓ Financiero
  - ✓ Administraciones Públicas
  - ✓ Telecomunicaciones y Media
- Refuerza la posición internacional, de forma especial en Latam

# Adquisición de Azertia y Soluziona

Empresa líder en España

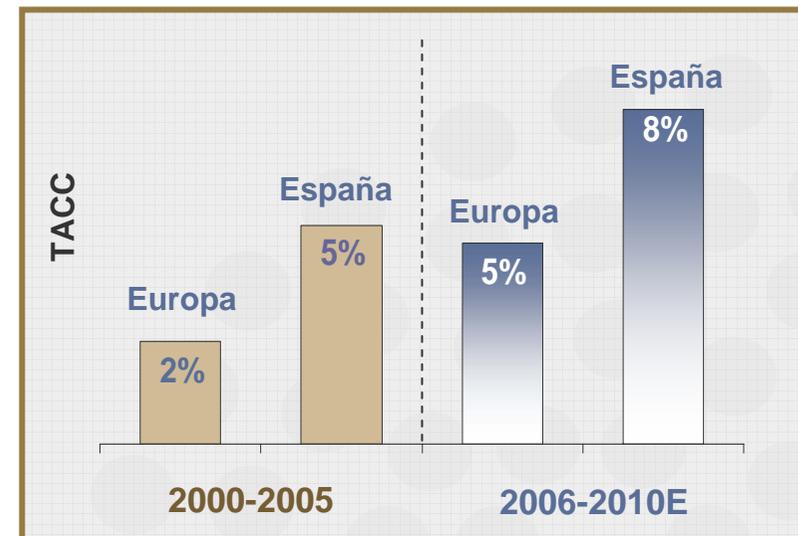


## Principales empresas TI

Ventas 06(M€)

Indra	1.489
IBM	881
Accenture	725
T-Systems	362
IECISA	271
Atos Origin	270

## Un mercado en crecimiento



# Indra 2006 proforma

## Modelo de negocio diferencial



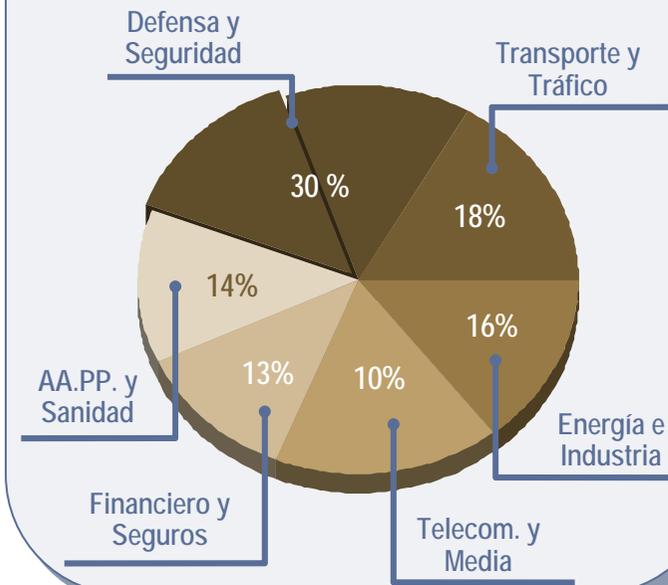
### Oferta de alto valor



### Mejora de la oferta en:

- Soluciones para utilities
- BPO (Gestión documental,...)
- Redes convergentes (networking)
- ...

### Líder por mercados



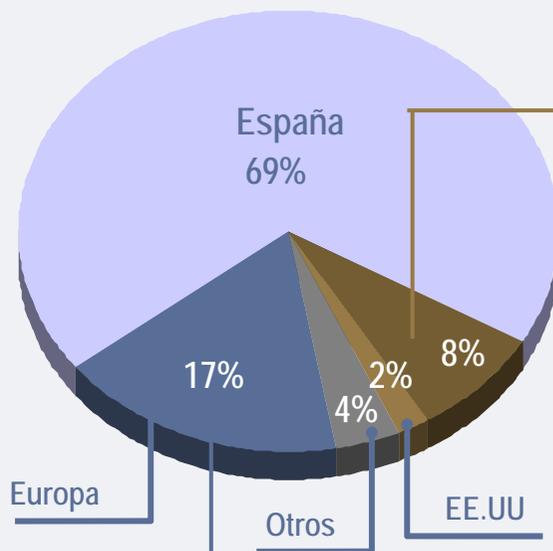
- Estructura más equilibrada
- Mercados institucionales

# Indra 2006 proforma

Mejor posición internacional



## Mercados geográficos



Latam

Europa del Este

## Compañía de referencia

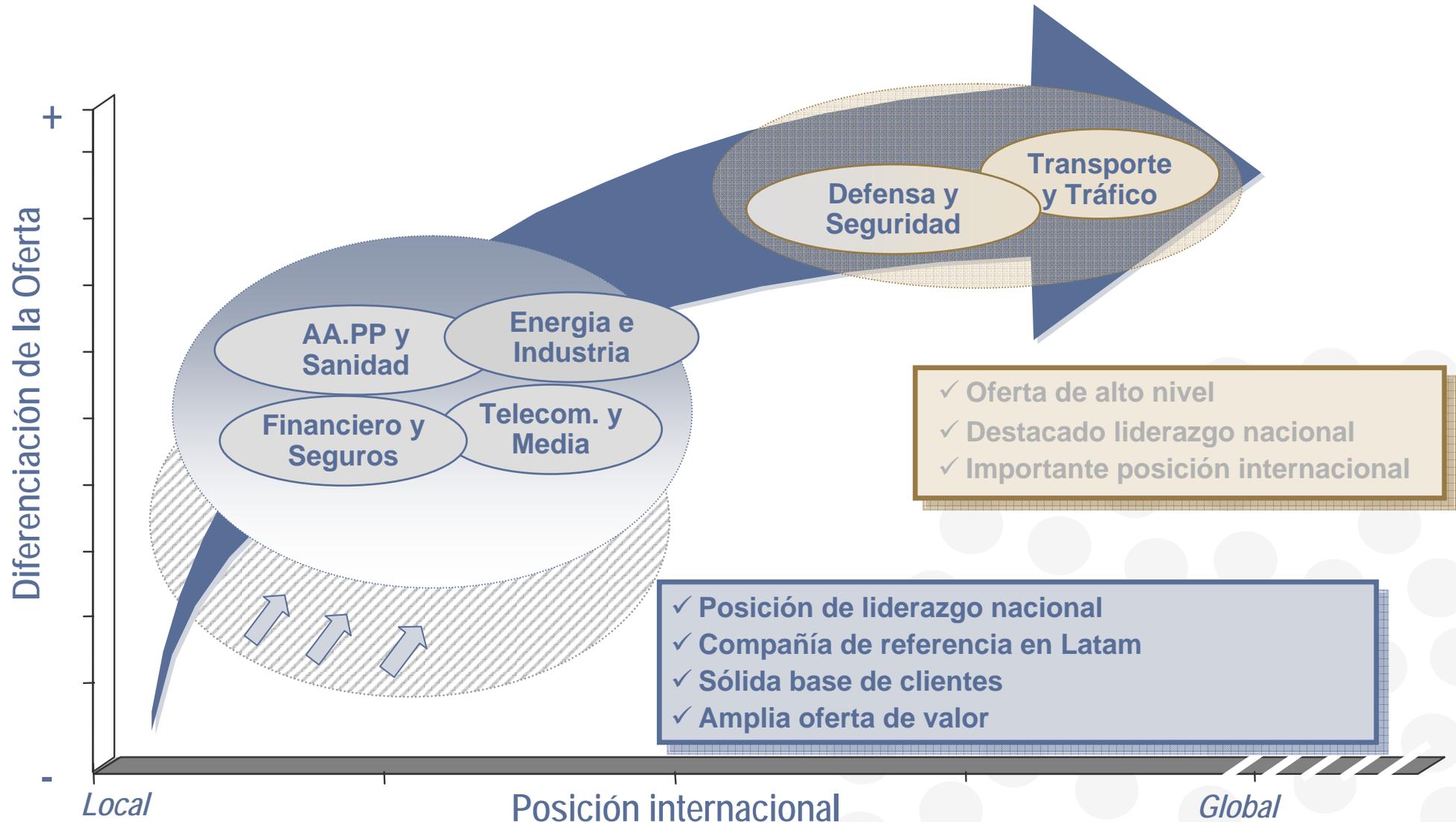
- 200M\$ ventas
- Presencia local en 18 países
- Más de 2.500 empleados
- Plataforma producción offshore

## Mercado de alto potencial

- 47 M€ ventas
- Presencia local en 7 países
- Más de 300 empleados
- Software factories

# Adquisición de Azertia y Soluziona

Ejecutando la estrategia anunciada



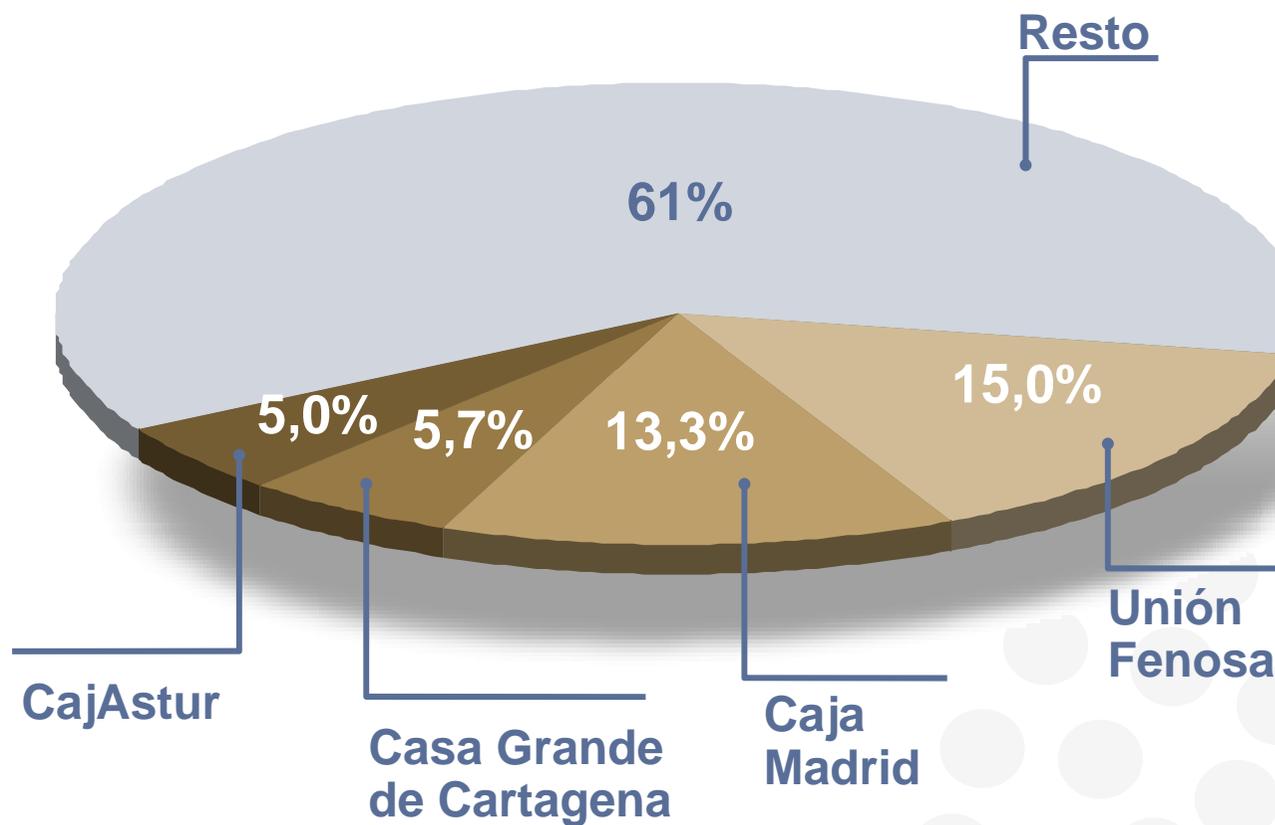
**2007**

Año de integración



- 1. Incremento de capital para adquisición de Soluziona (incorporación de Unión Fenosa como accionista).**
- 2. Tasas de crecimiento y rentabilidad elevadas**
- 3. Incremento del dividendo**

# Estructura accionarial



# Proceso de integración

Plan de 90 Días: Enero – Marzo 2007



## Operaciones

- Desarrollo de oferta integrada
- Cartera de clientes
- Oportunidades de ventas cruzadas
- Red internacional

## Funciones Corporativas

- Potenciación control interno
- Modelo de comunicación interno y externo

## Procesos y sistemas

- Implantación de procesos y tecnologías: sistemas de control y gestión de proyectos, comerciales, de RRHH ...
- Programas de formación

## Recursos Humanos

- Plan de homogenización de RRHH: contratación, formación, desarrollo profesional y compensaciones.
- Cultura corporativa integrada

## Instalaciones

- Oportunidades de ahorro de costes

## Marca

- Estrategia de marca e imagen corporativa

## Sinergias

- Plan de sinergias (1ª fase)

## Objetivos Claves

- **Organización única e integrada...**
- **...manteniendo potencial de alto crecimiento y rentabilidad**

# Objetivos 2007

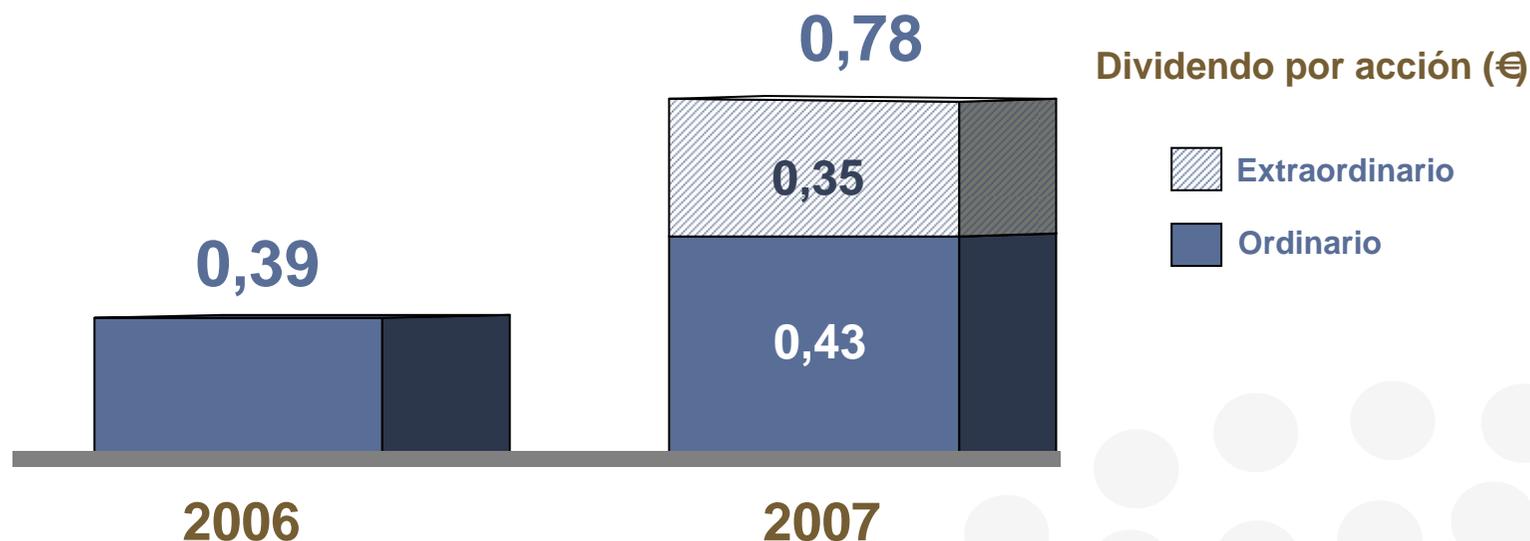
## Crecimiento y rentabilidad



(1) Sobre ventas 2006 proforma. Implica ventas 2007 de 2.135 – 2.155 M€

(2) Incluyendo 14-16M€ de costes de reestructuración y 9-11M€ de ahorro de costes.

# Incremento del dividendo



<b>Pay out</b>	<b>55%</b>	<b>100%</b>
<b>Rentabilidad por dividendo</b>	<b>2,4%</b>	<b>4,2%</b>

El Pay out se calcula como el dividendo a pagar en el año sobre el beneficio por acción del ejercicio anterior

El dividendo 2007 es el propuesto a la Junta General de Accionistas, habiéndose ya pagado 0,35€/acción en el mes de abril como dividendo a cuenta

La rentabilidad por dividendo se ha calculado sobre el precio de cierre del ejercicio anterior

# Primer trimestre 2007

Evolución favorable



Δ / 1T06

Ventas (M€)	522,1	65%	+ 11% / 1T06 proforma
Contratación (M€)	746,5	45%	43% superior a ventas
Cartera (M€)	2.319,6	7,3%	1,2 x vtas proforma 06
EBIT (M€)	50,1	38%	
Margen EBIT	9,6%	(1,9) pp	10,3% ex-ctes. integración
Beneficio Neto (M€)	33,9	24%	BPA: crecimiento 10%

# Primer trimestre 2007

Evolución favorable



## CRECIMIENTO EN VENTAS

	1T07 / 1T06	1T07 / 1T06 proforma
Defensa y Seguridad	8%	--
Transporte y Tráfico	9%	--
Financiero y Seguros	154%	16%
AA.PP. y Sanidad	268%	22%
Energía e Industria	285%	8%
Telecom y Media	89%	10%

## HITOS DEL TRIMESTRE

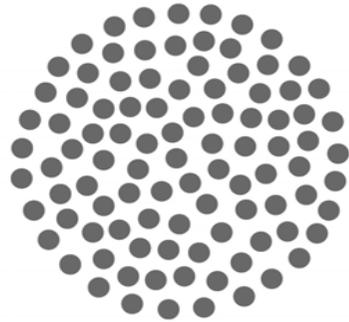
- Pipeline internacional: nuevos mercados (India, Kazajstán,...)
- Crecimiento contratación total ex-EFA: 48%
- 2º Tramo EFA: contratación acumulada > 500 M€
- Tráfico aéreo: primeros contratos en UK
- Pipeline importante en Asia, Norte de Africa y Latam
- USA: nuevas referencias en transporte terrestre
- Liderazgo en BPO: adquisición 50% de BMB
- Fuerte crecimiento en Seguros
- Nuevas inversiones previstas por parte de grandes clientes
- Elecciones nacionales. Oportunidades internacionales
- Crecimiento en Sanidad, Justicia, y Admon. Local/Autonom.
- Oportunidades en redes convergentes
- Utilities: crecimiento en Latam
- Industria: fuerte crecimiento por mejora de oferta
- Alta contratación en Latam
- Consolidación de posición en operadores europeos en España

# 2007

## Conclusiones



- **Año de integración**
- **Crecimiento elevado y aumento de rentabilidad**
- **Avance en posición internacional**
- **Manteniendo un modelo de negocio diferencial ...**
- **... y capacidad de apalancamiento para explorar adquisiciones**



**Indra**

El valor de la anticipación