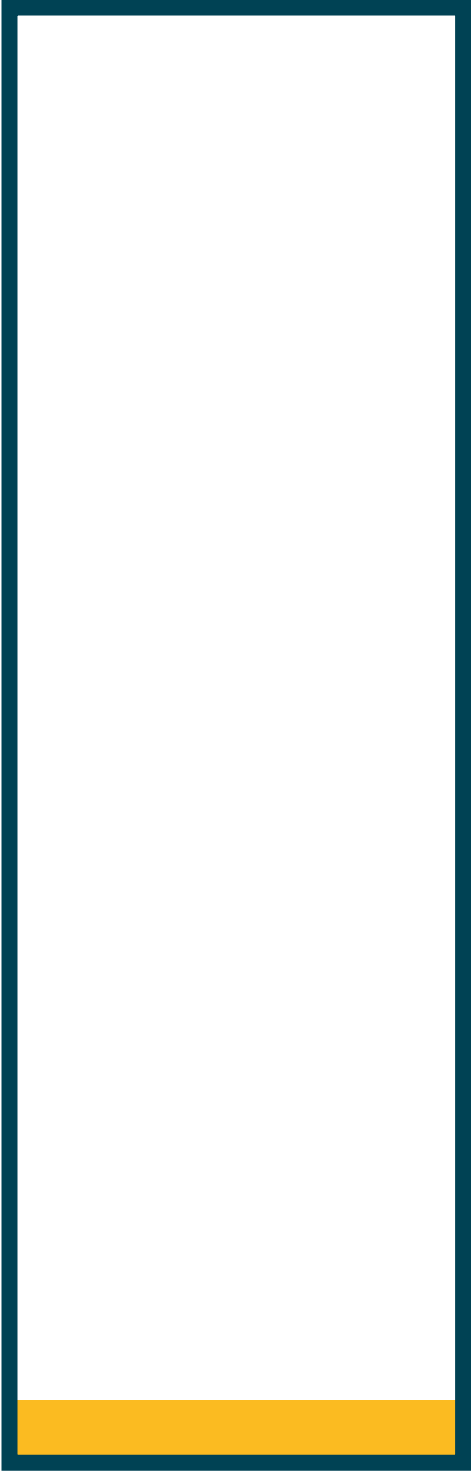




25 de junio de 2020

Discurso del presidente

Junta General de Accionistas 2020

Discurso del presidente

Apertura e introducción

Buenos días Sras. y Sres. accionistas. Bienvenidos de nuevo a esta Junta General Ordinaria de Indra, que desarrollamos este año en unas circunstancias singulares. Les agradezco especialmente su asistencia, tanto a los que están presentes en la sala como a los que nos siguen de forma telemática.

Espero que estén bien ustedes y sus familias. En primer lugar, me gustaría trasladar un mensaje de afecto, solidaridad y acompañamiento a todas aquellas personas que han sufrido directamente o en su entorno familiar los efectos trágicos de la pandemia, muchos de ellos accionistas, clientes o bastantes empleados de Indra.

Me gustaría agradecer en especial a todos nuestros profesionales que, en situaciones muy difíciles y en momentos de gran incertidumbre, han hecho posible la continuidad de nuestra actividad, y con su esfuerzo han contribuido al mantenimiento de servicios esenciales para la sociedad durante los momentos más difíciles de la pandemia. Ellos son, una vez más, nuestro mayor motivo de orgullo.

A pesar de todas las dificultades, del carácter súbito de la crisis y la gravedad de sus efectos, podemos constatar que hemos reaccionado y actuado con determinación para mitigar las consecuencias más negativas de la misma.

Pero también debemos afrontar con realismo que la pandemia está teniendo un impacto bastante profundo sobre la marcha de la compañía, alterando la dinámica positiva de los últimos años.

Los resultados de 2019 que vamos a analizar muestran la continuidad de esta inercia positiva, fruto de las acciones de transformación emprendidas, y permiten valorar la buena evolución que llevaba la compañía hasta el inicio de la crisis

Los resultados destacan fundamentalmente por el buen desempeño de la actividad comercial, reflejado en los fuertes crecimientos de la cartera, de la contratación y de los ingresos, y por la mejora de la rentabilidad (EBIT) de Indra, cumpliendo todos los objetivos comprometidos en su momento con la comunidad financiera para el 2019.

- La cartera se sitúa en su nivel histórico más alto y alcanzaba los 4.511 millones de euros a final del 2019, representando un crecimiento del +11% en términos reportados. El ratio de cartera sobre las ventas de los últimos doce meses también alcanza una cifra récord para la compañía y se sitúa en 1,41 veces (frente a 1,31 veces en 2018)
- La contratación neta durante el año subió un +8% en moneda local (+7% en reportado), con un progreso muy destacado en ambas divisiones y ascendiendo hasta los 3.686 millones de euros:
 - La contratación en el área de Transporte y Defensa ha crecido un +12%, impulsada principalmente por los grandes contratos en Defensa, como el de la fabricación de la antena digital de las fragatas F-110, que afianzan el desarrollo futuro de las capacidades tecnológicas asociadas a esta nueva cartera
 - En Minsait la contratación aumentó un +5%, con una notable contribución de los verticales de Administraciones Públicas y Telecom y Media con la consecución de contratos muy relevantes, de forma destacada en España y en Italia
- Con todo ello, los ingresos crecieron un 4% en moneda local hasta los 3.204 millones de euros, impulsados fundamentalmente por la división de Minsait y la buena marcha de América, con crecimiento de doble dígito en ventas y Brasil como principal motor del crecimiento
 - El desempeño de Minsait durante todo el año 2019 ha sido muy positivo, tanto en crecimiento como en la mejora de rentabilidad. Las ventas de Minsait suben un 6%, mientras que el EBIT aumenta un 77%, situando el margen EBIT en el 3,8% (1,6 puntos porcentuales por encima de 2018), esta mejora se consigue con una contribución mucho menor del negocio de Elecciones respecto al ejercicio anterior
 - Y son muestra del progreso en el cambio de mix del negocio de TI y de los frutos de la transformación completa que ha llevado a cabo este negocio – cuyos servicios digitales, con un crecimiento anual del 13%, ascienden ya a 456 millones de euros y representan al 23% de las ventas de Minsait

- Por su parte, en Transporte y Defensa hay que destacar los grandes avances conseguidos en la reorientación estratégica del área de Defensa hacia los grandes programas. Esta reorientación se manifiesta en el fuerte repunte de la cartera y la contratación en Defensa (que sube un +41% en 2019) y la buena visibilidad del pipeline con logros decisivos en programas nacionales y europeos claves para Indra – como el FCAS o el VCR 8x8. También hay que destacar el crecimiento en ventas de Transporte y Tráfico, a pesar de retrasos en la certificación de hitos en determinados contratos relevantes en Oriente Medio, que han sido compensados afortunadamente por el buen comportamiento del negocio de Tráfico Aéreo durante el ejercicio.
- La rentabilidad del grupo volvió a mejorar. El EBITDA en 2019 (que incluye el efecto del cambio contable de la NIIF 16) aumentó un +18% hasta los 346 millones de euros. Excluyendo el efecto de la NIIF 16, el EBITDA habría alcanzado los 311 millones de euros respecto a los 293 millones en 2018
- El EBIT en 2019 creció un +11% y alcanzó los 221 millones de euros, mejorando tanto en el cuarto trimestre como en el período acumulado.
- Mejora también el margen 6,9% de los ingresos frente a un 6,4% en 2018, reflejando el impacto de todas las iniciativas de eficiencia realizadas, tanto de los negocios como corporativas, que siguen siendo imprescindibles para mejorar nuestra competitividad en un entorno que sigue siendo bastante exigente
- El resultado neto del Grupo alcanza los 121 millones de euros, cifra similar a los 120 millones en 2018, debido fundamentalmente a la mayor tasa fiscal soportada este año 2019 que ha sido del 29% frente a un 25% que fue en 2018
- El Flujo de Caja libre se ha situado en 8 millones de euros. Aquí hemos tenido una negativa contribución del capital circulante durante la primera mitad del año que ha sido compensada con la fuerte generación de caja conseguida en el cuarto trimestre del año, que ha supuesto 246 millones de euros.
- La deuda neta alcanza los 552 millones de euros, lo que nos permite situar a fin de año el ratio de deuda neta/EBITDA en 1,8 veces, ratio que incluye la salida de caja por la adquisición de SIA (o 1,6 veces excluyendo dicha adquisición) frente a las 1,6 veces de ratio al final del 2018.
- La adquisición e integración de SIA, compañía especializada en ciberseguridad, nos consolida como líder en el mercado de la Seguridad de la Información en España y Portugal. Dicha adquisición se suma a las anteriores operaciones de M&A que hemos culminado con éxito en ejercicios anteriores y que son las que explican una parte muy importante de los efectos positivos tanto en crecimiento como en cambio de mix que estamos experimentando hoy en día, así como la adquisición de nuevas capacidades
- Por último, quiero destacar el compromiso y esfuerzo constante por mejorar nuestro desempeño social, medioambiental y nuestro gobierno corporativo, lo que queda demostrado con la renovación de nuestra presencia tanto en el Dow Jones Sustainability Index (DJSI) como en el FTSE4Good, y con nuestra inclusión en el índice Bloomberg Gender-Equality Index (GEI) 2020 como una de las compañías líderes en promoción de la igualdad y la diversidad, en el que solo 15 empresas españolas están incluidas.
- Nuestro compromiso con la Sostenibilidad y el impacto social se ve también más reforzado este año con la decisión del Consejo de Administración de crear una Comisión de Sostenibilidad con competencias en materia de Información no financiera y que impulsará un ambicioso Plan de Sostenibilidad e impacto social para seguir avanzando significativamente en ámbitos como la lucha contra el cambio climático, la economía circular, y, de forma general en la gestión responsable del negocio y de su impacto social y medioambiental.
- Nuestra apuesta por la Sostenibilidad, junto con otras iniciativas esenciales para nosotros que seguimos impulsando, como nuestro programa de Transformación cultural “Change from the Core”, nos ha hecho ser más atractivos para los profesionales de la era digital y nos ha preparado para las nuevas formas de trabajo, lo que ha demostrado ser de gran importancia y utilidad en la situación actual que estamos viviendo
- Por todo ello, nuestro buen desempeño y la mejora de nuestra marca empleadora nos ha permitido crecer significativamente en empleo, talento y en capacidades digitales: la plantilla media se incrementó un 14% respecto a 2018, llegando a los 49.607 empleados al cierre de 2019.
- En este sentido, es especialmente importante destacar que durante el ejercicio 2019 Indra ha generado más de 1.400 puestos de trabajo netos en España, siendo ya más de 3.000 en los dos últimos años, y 3.500 en los últimos 3, y habiendo sido reconocida como compañía Top Employer 2020.
- Como he comentado al inicio de mi intervención, podemos constatar que los resultados de 2019 muestran la evolución positiva de Indra durante el pasado ejercicio en la senda de crecimiento y mejora de la rentabilidad, así como en aspectos estratégicos tales como la fortaleza de nuestra cartera, el incremento de nuestras capacidades digitales y en la creación de empleos de gran valor añadido

- En 2019 hemos cumplido o sobrecumplido los objetivos comprometidos con la comunidad financiera para el ejercicio. Nos habíamos planteado unos objetivos igualmente exigentes para 2020, con un presupuesto record de contratación, crecimientos de un dígito medio de los ingresos y un incremento superior al 15% del EBIT, respecto a las cifras de 2019
- Dichos Objetivos reflejaban una ambición, y una inercia, que desgraciadamente se ha visto truncada por la crisis sanitaria que, como al resto de las empresas y al conjunto de la economía global, nos está afectando seriamente a partir de marzo del presente año

Por ello, una vez analizados los resultados de 2019, es procedente analizar la crisis del COVID-19 y sus efectos negativos, que se propagan y nos afectan en diferentes dimensiones

El primer impacto ha sido la crisis sanitaria global en sí misma y sus dramáticas consecuencias en términos de salud pública, que por su calado y gravedad nos ha exigido acciones urgentes y decididas en diferentes ámbitos

¿Qué hemos hecho?

Lo primero ha sido proteger a los Profesionales. Nuestras actuaciones se han centrado en seguir estrictamente las recomendaciones de las autoridades sanitarias nacionales e internacionales, anticiparnos a ellas en la medida de lo posible y poner los medios necesarios para proteger la salud de nuestros empleados.

Reaccionamos rápidamente y fuimos de las primeras empresas en proceder a una masiva implantación del teletrabajo en todas aquellas actividades en donde era posible. Y emprendimos también en cuanto fue posible la adecuación de las instalaciones para acoger con la mayor seguridad la actividad presencial que aunque ha sido mínima, algo hemos tenido

Iniciativas desarrolladas en años anteriores, como el Plan de Transformación cultural – que ha fomentado modelos flexibles de trabajo en remoto- y la continuada inversión en modernizar nuestros sistemas corporativos, han hecho posible que pudiéramos adaptarnos en un plazo notablemente rápido y que hayamos podido facilitar el trabajo en remoto a más del 90% de la plantilla en España en la primera semana del Estado de Alarma.

Adicionalmente, ha habido que tomar algunas acciones que luego han resultado cruciales para poder monitorizar la evolución de la pandemia y actuar eficazmente en la protección de la plantilla: la creación de un Comité de crisis, iniciativas de Recursos Humanos para mejorar la experiencia del empleado en el nuevo marco o actuaciones específicas higiénico-sanitarias y de limpieza, dentro del marco de la recuperación de la actividad industrial especialmente en nuestras fábricas.

Gracias a todo lo anterior, hemos conseguido algo muy importante que ha sido garantizar la continuidad de las operaciones de nuestros Clientes desde el primer día de la pandemia.

Una parte significativa de las operaciones de nuestros clientes es considerada “esencial” para las economías nacionales. Así Indra ha contribuido a la correcta operación durante la crisis de actividades clave, como la movilidad urbana, el tráfico aéreo, el funcionamiento de las entidades financieras o de las redes eléctricas o de telecomunicaciones, por no hablar de la correcta administración de los temas sanitarios.

Aunque en España estamos volviendo gradualmente a una cierta normalidad sanitaria, no podemos obviar que, en Latinoamérica y otros países donde estamos muy presentes, se están viviendo todavía fases agudas de la enfermedad y debemos mantenernos en guardia ante cualquier escenario

Con especial importancia y previendo los efectos negativos que esta crisis podía tener hemos puesto el mayor empeño en asegurar nuestra estabilidad financiera. Hemos pretendido anticiparnos a los escenarios negativos que se están dando fortaleciendo nuestro balance, asegurando liquidez adicional y refinanciando vencimientos para los próximos dos años, acompañando con medidas a corto plazo de contención de algunos costes y de inversiones.

Por último, a lo largo de estos meses también hemos mejorado mucho y evolucionado para entender mejor los impactos y elaborar escenarios y proyecciones de futuro sobre lo que está aconteciendo. Todo se sigue situando en un entorno de gran incertidumbre, pero hemos avanzado en dar forma a las acciones más efectivas para contrarrestar los efectos de la crisis e ir mejorando nuestra inteligencia y entendimiento de lo que pueda ocurrir.

Debemos ser conscientes de la magnitud del reto que nos ha sobrevenido, que nos va a exigir bastante más que acciones a corto plazo.

Porque estamos en el centro de una crisis macroeconómica global de alcance todavía muy incierto, con consecuencias muy profundas para nuestros clientes

Hemos sufrido una caída general y abrupta de la actividad económica, de los ingresos de empresas y familias y de las valoraciones bursátiles. Aunque el deterioro no es homogéneo entre sectores, llega a niveles muy intensos en industrias directamente relacionadas con nuestro negocio, como el transporte aéreo, los servicios financieros o la industria manufacturera, entre otros.

Los analistas y expertos independientes coinciden en la profundidad de la crisis y contemplan diferentes escenarios de recuperación de la actividad perdida que en cualquier caso no se mide en meses, se está midiendo en años. El reciente informe del Banco de España o las previsiones igualmente recientes de la OCDE abundan en la gravedad de las proyecciones macroeconómicas y señalan que España se encuentra entre los países del área euro que presumiblemente puede ser más afectados, como resultado tanto de las medidas de confinamiento que han sido muy estrictas, como por la dependencia de la economía del sector servicios, especialmente el turismo, y el elevado peso de empresas de tamaño reducido, más vulnerables a la pandemia. Otras instituciones independientes y expertos internacionales llegan a conclusiones similares.

Por tanto, las perspectivas en particular para España, y también para Latinoamérica – regiones de especial importancia para Indra- son aún inciertas y van a depender mucho de la efectividad de las acciones de estímulo, dependientes de la acción decisiva de los gobiernos o de las instituciones supranacionales.

No podemos confiar en una recuperación ni rápida ni fácil, me parece a mí.

Las implicaciones de la crisis para nuestros clientes están siendo muy tangibles. Prácticamente, todos los sectores están afectados.

En muchos de estos sectores, la disrupción de la pandemia no solo ha causado una intensa contracción de la actividad a lo largo de toda la cadena de valor, una gran debilidad de la demanda y el diferimiento de inversiones y proyectos. También está forzando la redefinición de los modelos de negocio y operativos y acelerando tendencias de cambio que van a transformar el mix de la demanda.

Algunos de esos cambios van a ser estructurales: como la aceleración general de la digitalización con la implantación de una economía sin-contacto, un definitivo impulso a la automatización y la inteligencia artificial, la consiguiente transformación completa de los footprints físicos e industriales – con aceleración de los modelos Cloud y as a service-, y un acento aún mayor en la sostenibilidad y la gestión responsable del negocio.

Los clientes van a necesitar revisar su estrategia, replantearse sus inversiones, evolucionar rápidamente en sus modelos comerciales o de operaciones, y hacerlo en un contexto de escasez de recursos y rentabilidades que al menos este año están en progresivo deterioro.

Desde Indra debemos estar más cerca que nunca de ellos y muy atentos a estos cambios estructurales en la sociedad y en la economía, para poder identificar correctamente y a tiempo cómo debemos actuar y en qué dirección debemos nosotros también transformarnos.

En otras palabras, tenemos que preguntarnos cómo mantener y reforzar la senda de creación de valor en este nuevo escenario y actuar en consecuencia.

Tenemos ante nosotros un reto de enorme magnitud. Nuestro entorno ha cambiado y simplemente, tenemos que adaptarnos a él.

Un entorno que va a ser diferente y lleno de dificultades, pero también va a tener oportunidades.

Nosotros partimos de una posición muy favorable y esperanzadora por el crecimiento de nuestra cartera, por todo lo que hemos invertido en la compañía, por las capacidades tecnológicas que hemos desarrollado y por las mejoras de nuestra transformación cultural, pero también somos conscientes de la necesidad de mejorar nuestra rentabilidad y competitividad, necesidad que ya teníamos y que esta crisis está haciendo más patente y más urgente.

Nuestro Negocio de TI es de cierta resiliencia, en comparación a otros sectores más golpeados por el COVID-19, pero su rentabilidad se ve muy afectada por el parón en el crecimiento. El impacto negativo en términos de

desapalancamiento operativo es especialmente crítico en un negocio que es intensivo en personal - en particular, en costes fijos de personal- en un entorno competitivo muy exigente que se está acentuando por la crisis.

Muchos de nuestros servicios son imprescindibles para la continuidad del negocio de nuestros clientes, pero vamos a sufrir la presión a la baja en precios derivada de la menor capacidad de inversión o la disponibilidad presupuestaria, y vamos a experimentar cambios estructurales en la demanda de soluciones tecnológicas a los que tendremos que responder.

Nuestro cliente tipo, de gran tamaño, sufrirá la crisis y reducirá su inversión, pero no desaparecerá (como puede ocurrir con mayor intensidad en empresas de menor tamaño y fortaleza).

Por otro lado, nuestro Negocio de TyD está asociado fundamentalmente a cliente público, y por tanto muy expuesto a eventuales recortes presupuestarios o retrasos en grandes programas mientras dure la crisis macroeconómica y se mantengan los niveles altos de endeudamiento público.

Como contrapeso, la tipología de contratos en TyD es de muy larga duración, y la sólida posición de cartera nos proporcionan estabilidad y visibilidad sobre el negocio y los desarrollos tecnológicos a emprender, lo que es muy saludable en el medio-largo plazo, pero cuyos retrasos pueden ser muy perjudiciales para nuestro desempeño en el corto plazo.

A todo lo anterior hay que sumar los elevados volúmenes de negocio que tenemos en geografías con economías muy dependientes del petróleo, donde es previsible que se produzcan recortes de inversiones, o en regiones como Latinoamérica, que está sufriendo con particular intensidad esta crisis y con tipos de cambio que están evolucionando también de forma bastante negativa.

Como ya he avanzado, aparecen nuevas oportunidades a diario que son fundamentalmente digitales, especialmente en ámbitos como la movilidad, la seguridad o en la transformación digital de las cadenas de valor en negocios como el financiero o el de Industria y Consumo.

Se van a acelerar aspectos clave de la digitalización para los que disponemos de capacidades únicas y eso es una gran fortaleza estratégica para nuestra compañía

En resumen,

Estábamos en una dinámica muy positiva en todos los aspectos - crecimiento, rentabilidad, mejora progresiva de la oferta o en atracción y retención del talento. Nos habíamos planteado un presupuesto ambicioso para 2020 y avanzábamos a buen ritmo en el objetivo de ser la empresa que queremos ser: el líder tecnológico y digital europeo en los ámbitos de Tecnologías de la Información y Transporte&Defensa, y la empresa que atrae, emplea y da oportunidades de desarrollo al mejor talento digital de España y Latinoamérica

La crisis del COVID-19 ha supuesto una interrupción abrupta de esa dinámica positiva, con incertidumbres de todo tipo en cuanto a la gravedad de la crisis, su duración y el tiempo de recuperación.

Hemos reaccionado bien ante el primer shock negativo pero el nuevo escenario va a traer cambios profundos: los clientes van a demandar soluciones distintas, la velocidad de transformación se acelera y va a haber una presión enorme por una mayor eficiencia.

Por consecuencia, se va a acelerar críticamente la digitalización en todos los sectores, como herramienta para la transformación de los procesos, pero también como fuente de eficiencia.

Y nosotros ante este reto, debemos profundizar en nuestra Transformación para ser capaces de dar una respuesta ágil y dinámica a estos cambios y recuperar la competitividad que estamos perdiendo por la crisis.

Esta competitividad era, y es muy dependiente de la capacidad de crecer y apalancar nuestros costes fijos. También hay que tener en cuenta que parte de los trabajos que entregamos en geografías afectadas como Latinoamérica u Oriente medio se ejecutan desde España. Por tanto, la ralentización global tiene efecto directo y multiplicador sobre nuestra competitividad en España.

El impacto en nuestras cuentas ya es profundo y no sabemos por cuánto tiempo se prolongará, por lo que, además de prepararnos para el futuro y reenfocar nuestra estrategia, hay que tomar decisiones para dar una respuesta adecuada y acertada en el corto plazo.

Porque solo así podremos ser la compañía que queremos ser y seguir ofreciendo un elevado potencial de crecimiento y creación de valor en este nuevo entorno.

En otro orden de cosas y de conformidad con lo establecido en la Recomendación 3ª del Código de Buen Gobierno de las sociedades cotizadas, me gustaría referirme a los aspectos más relevantes que en materia de Gobierno Corporativo han acaecido desde la pasada Junta General ordinaria de Accionistas

Los más destacables son los siguientes:

- Primero la creación de una Comisión de Sostenibilidad, encargada de orientar la estrategia y políticas de la Sociedad en materia de ESG. Esta nueva comisión está integrada exclusivamente por consejeros externos y su presidenta es una consejera independiente.
Asimismo, el Consejo acordó suprimir la Comisión Ejecutiva.
- En lo que respecta al control y gestión de riesgos, el Consejo y la Comisión de Auditoría y Cumplimiento han supervisado e impulsado el trabajo de la Dirección de Auditoría Interna, de la unidad de Gestión de Riesgos y de la Unidad de Cumplimiento, habiéndose aprobado durante el ejercicio las actualizaciones pertinentes de los Mapas y Políticas de Riesgos de la Sociedad, así como un Programa de Cumplimiento específico en materia de competencia.

A continuación, también me gustaría informarles sobre el grado de cumplimiento de las recomendaciones de Buen Gobierno de Indra en 2019:

- En 2019 Indra no ha cumplido únicamente con una Recomendación del total de 64 del Código de Buen Gobierno; en concreto con la Recomendación 48ª relativa a la separación en dos comisiones de la actual Comisión de Nombramientos Retribuciones y Gobierno Corporativo, al no considerarse conveniente tal separación por las razones sobre las que ya se ha informado a la Junta en ejercicios anteriores y que figuran en el citado Informe Anual de Gobierno Corporativo.

Me gustaría añadir que en relación con la carta recibida por Doña Rosa María García Piñeiro comunicando su decisión de no aceptar su nombramiento como consejera de Indra - a la que ha hecho referencia el secretario en su primera intervención- lamentamos que una persona de su valía profesional y personal, que fue propuesta por la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo tras la realización de un estricto proceso de selección, no se incorpore finalmente a la compañía y me gustaría agradecerle su disponibilidad durante todo el proceso.

Para concluir

- He repasado en mi intervención con ustedes los resultados de 2019:
 - las cifras récord que hemos alcanzado de contratación (que crece un +7%) y de cartera (que supera ya los 4.500 millones),
 - el crecimiento de un 4% de los ingresos en moneda local.
 - y la mejora del EBIT de un 11% respecto al del año pasado, hasta los 221 millones de euros y alcanzar un margen EBIT del 6,9%.
- Son resultados que confirman nuestra evolución positiva durante este ejercicio en crecimiento y rentabilidad, así como en la mejora en la perspectiva estratégica de la compañía.
- Esta inercia ha sido interrumpida desafortunadamente, esperamos que temporalmente, por la crisis del COVID-19, cuyos efectos la han truncado y nos introduce elementos de incertidumbre por la profundidad y por la duración de esta crisis.
- Nuestros clientes también se están viendo seriamente afectados por esta crisis que, va a impulsar cambios estructurales lo que va a llevar a cambios igualmente profundos en sus necesidades tecnológicas

- Tenemos que estar muy cerca de ellos para entender con acierto e inteligencia cómo debemos evolucionar y transformarnos. Pero, para garantizar nuestro futuro, tenemos también que actuar a corto plazo sobre nuestra eficiencia y competitividad, perjudicadas por el impacto de la crisis y por la contracción de nuestros ingresos, que, por nuestra estructura de costes y la naturaleza de nuestro negocio, resulta especialmente negativa para nuestro desempeño
- Por tanto, necesitamos recuperar competitividad y rentabilidad para preservar el enorme potencial de futuro de la compañía. Con inversión sostenida y pensando en el largo plazo, Indra ha construido un conjunto singularmente potente de capacidades. En concreto disponemos de una posición estratégica, comercial y de negocio única y de un equipo extraordinario de talento tecnológico y digital, y estamos en el centro de una industria global de alto dinamismo y potencial que puede generar muchísimo valor para España.
- Sin duda tenemos que afrontar desafíos y tomar decisiones difíciles en este entorno con alta incertidumbre, pero estoy convencido de que hay muchas razones para mirar al futuro con optimismo. Considero que, estamos perfectamente preparados para superar las dificultades actuales, para abordar una nueva transformación y aprovechar las innegables fortalezas de las que disponemos para volver muy pronto a crecer y a generar empleo de calidad.
- Desearía concluir mi intervención expresando mi gratitud a todos los profesionales de Indra y al equipo de gestión y dirección por el esfuerzo realizado, especialmente en los momentos más difíciles de la actual crisis, y mi particular reconocimiento a Cristina Ruiz e Ignacio Mataix y por el acierto en la transformación de sus negocios y el liderazgo mostrado durante esta etapa.
- **Por último, permítanme expresarles mi agradecimiento por la confianza que nos otorgan un año más, y quiero trasladarles nuevamente mis deseos de buena salud y bienestar para todos ustedes y para todos los profesionales de Indra.**

Muchas gracias.

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

indracompany.com

indra