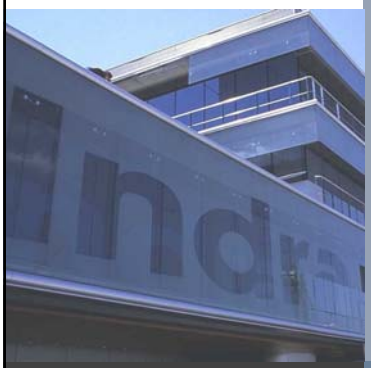


Presentación corporativa

Julio 2006

Índice

01 Presentación general

02 Indra+Azertia

03 Accionistas e Indra en bolsa

04 Información Económico-Financiera

05 Comparación de Indra con el mercado

06 Modelo de negocio

07 Oferta y principales clientes por mercados

08 Reconocimientos y Reputación

Presentación general / Quienes somos

- Compañía española líder en TI y Sistemas de Defensa
- 1.202 M€ en ventas
- 1/3 en mercados internacionales
- 9.000 profesionales
- Modelo de negocio diferencial

Presentación general / Historia

1921 Creación de la primera empresa que dará origen a Indra, EISA (Experiencias Industriales S.A.)

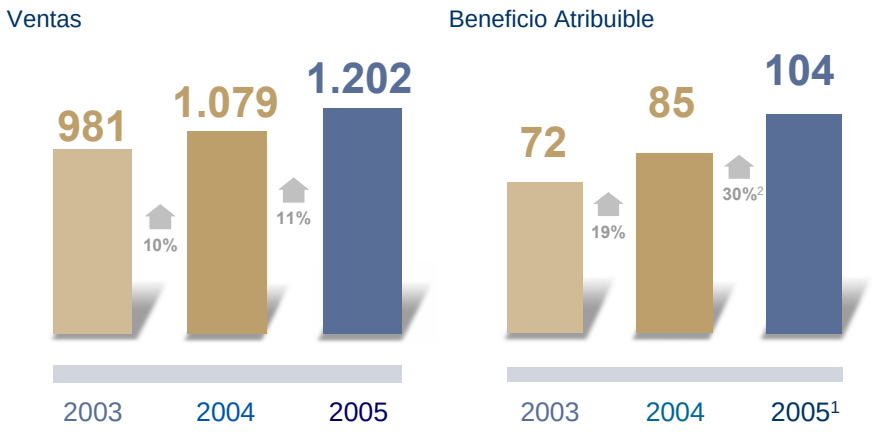
1986 Creación del Grupo INISEL, producto de la fusión de EISA y EESA

1993 Constitución de Indra, agrupando cuatro sociedades en una marca (INISEL, CESELSA, ERITEL y DISEL)

1999 Oferta pública a bolsa del 66% de las acciones que pertenecían a la Sociedad Española de Participaciones Industriales (SEPI)

2006 Un grupo formado por más de 9.000 profesionales con un conocimiento profundo del negocio de nuestros clientes y de la tecnología

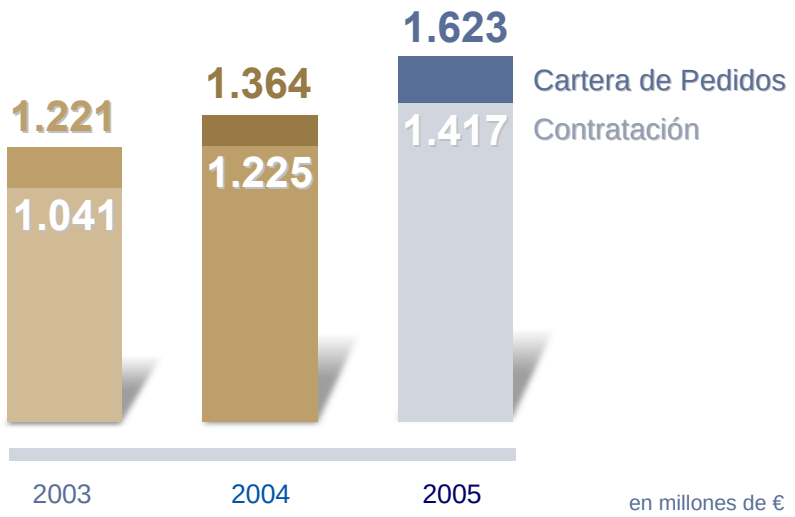
Presentación general / Indra continúa superando sus objetivos de negocio tanto en ventas como en rentabilidad



en millones de €

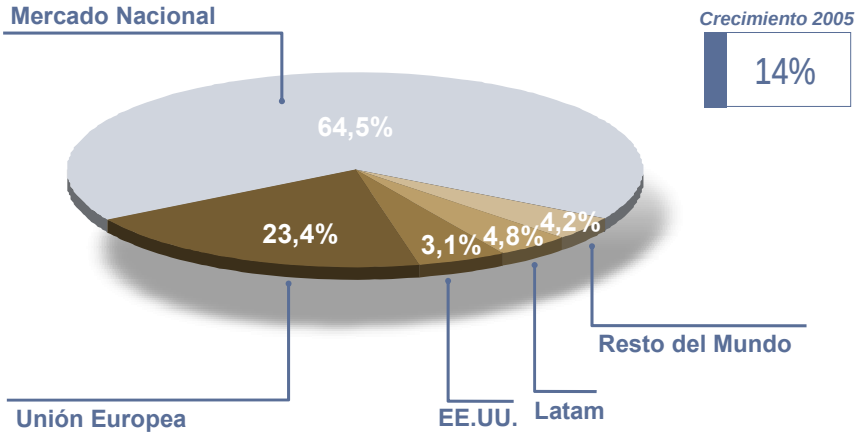
¹ Cifras expresadas de acuerdo con las NIIF
² Crecimiento sobre cifras NIIF 2004

Presentación general / Solidez de negocio y sostenibilidad de ventas a medio plazo



en millones de €

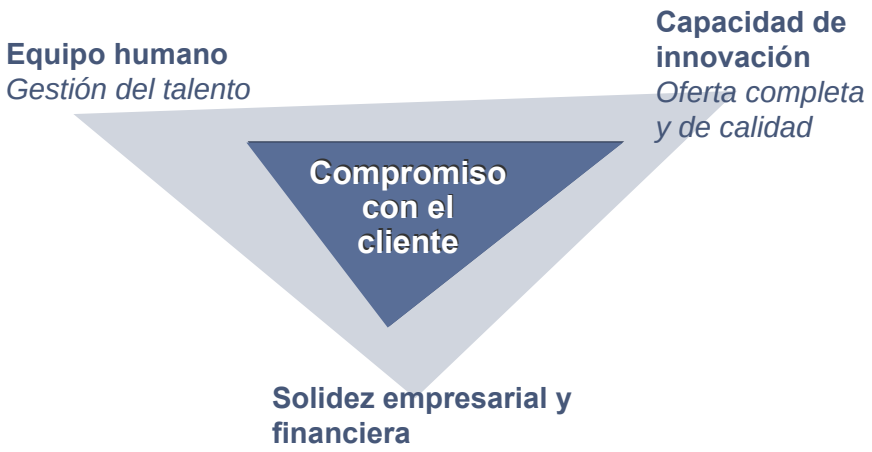
Presentación general / Fuerte presencia internacional con un enfoque a mercados geográficos con alto potencial de crecimiento

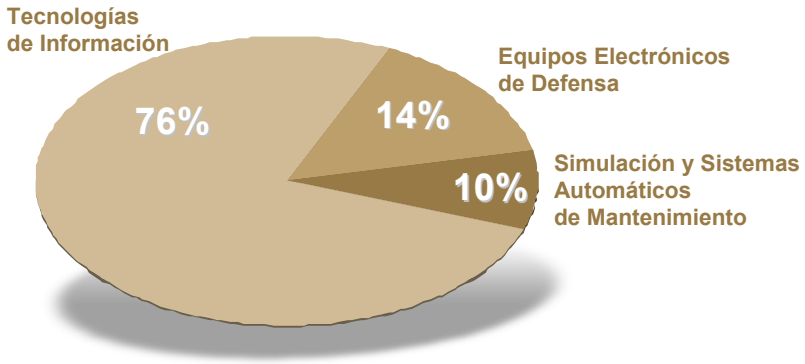


Crecimiento 2005

14%

Presentación general / En Indra estamos orientados al cliente





Índice

01 Presentación general
02 Indra+Azertia
03 Accionistas e Indra en bolsa
04 Información Económico-Financiera
05 Comparación de Indra con el mercado
06 Modelo de negocio
07 Oferta y principales clientes por mercados
08 Reconocimientos y Reputación

Indra + Azertia/ Liderazgo en el mercado español

Indra

- Ventas 2006E: € 1.310 M€
  - M. Nacional: 65%
- RR.HH.: 9.000

Azertia

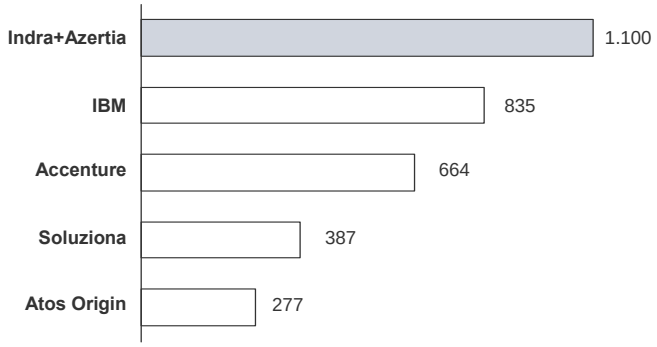
- Ventas 2006E: € 200 M€
  - M. Nacional: 81%
- RR.HH.: 4.300

Indra + Azertia

- Ventas 2006E: € 1.510 M€
  - M. Nacional: 68%
- RR.HH.: 13.300

Indra + Azertia/ Líder en el mercado de IT

Servicios IT (2005; MM EUR)

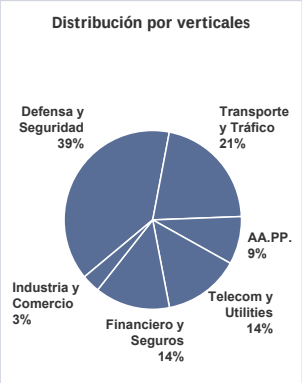


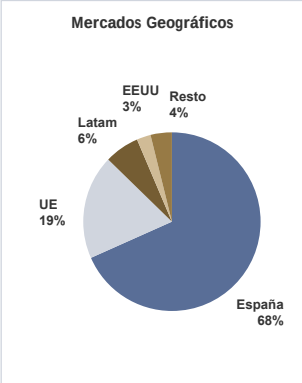
La adquisición de Azertia refuerza la posición de liderazgo de Indra en el mercado de IT

Fuente: DBK

Indra + Azertia/ Distribución de ingresos

Ventas 2005: 1.385 M€ *





* Ventas agregadas según cuentas NIIF

Indra + Azertia/ Aspectos relevantes de la operación

- **Consolidación del liderazgo nacional en Tecnologías de la Información**
- **Mejora significativa del tamaño y posicionamiento en el mercado financiero (+100%). Sólida referencia en un cliente líder del sector financiero**
- **Mejora de la posición en otros mercados relevantes: Utilities, AA.PP y Sanidad**
- **Plataforma para una mayor actividad internacional en Latam (México, Venezuela y Colombia)**
- **Diversifica la oferta de BPO: gestión documental,...**

Índice

01 Presentación general

02 Indra+Azertia

03 Accionistas e Indra en bolsa

04 Información Económico-Financiera

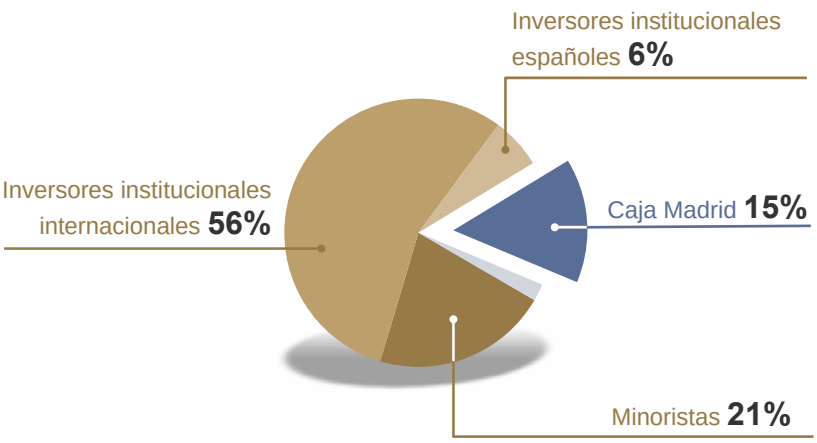
05 Comparación de Indra con el mercado

06 Modelo de negocio

07 Oferta y principales clientes por mercados

08 Reconocimientos y Reputación

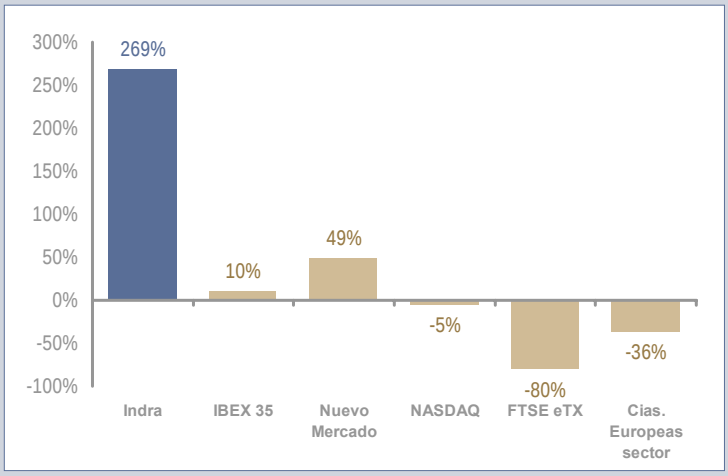
Accionistas e Indra en bolsa / Principales Accionistas



Autocartera y rescatables 2%

Accionistas e Indra en bolsa / Indra ha demostrado desde su salida en bolsa, tener un comportamiento más estable que la media del sector

Evolución bursátil OPV –Diciembre 2005



FTSE
DOWJONES
IBEX

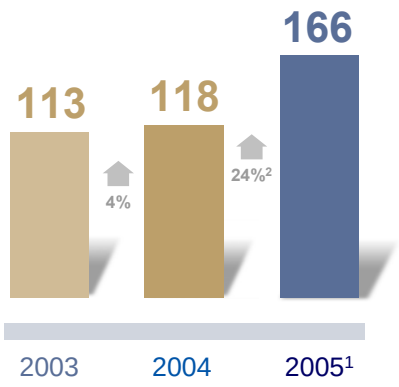
Accionistas e Indra en bolsa / Gobierno Corporativo

- Cumplimiento del **100%** del Código de Buen Gobierno desde 1999
- **Transparencia** informativa
- **Sin restricciones** de voto

Índice

01 Presentación general
02 Indra+Azertia
03 Accionistas e Indra en bolsa
04 Información Económico-Financiera
05 Comparación de Indra con el mercado
06 Modelo de negocio
07 Oferta y principales clientes por mercados
08 Reconocimientos y Reputación

Información Económico-Financiera / Cash Flow

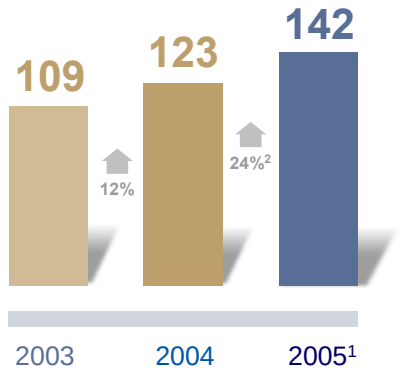


en millones de €

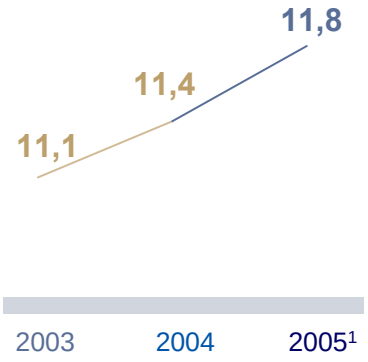
[1] Cifras expresadas de acuerdo con las NIIF
[2] Crecimiento sobre cifras NIIF 2004

Información Económico-Financiera / EBITA

EBITA



Margen EBITA %



en millones de €

[1] Cifras expresadas de acuerdo con las NIIF
[2] Crecimiento sobre cifras NIIF 2004

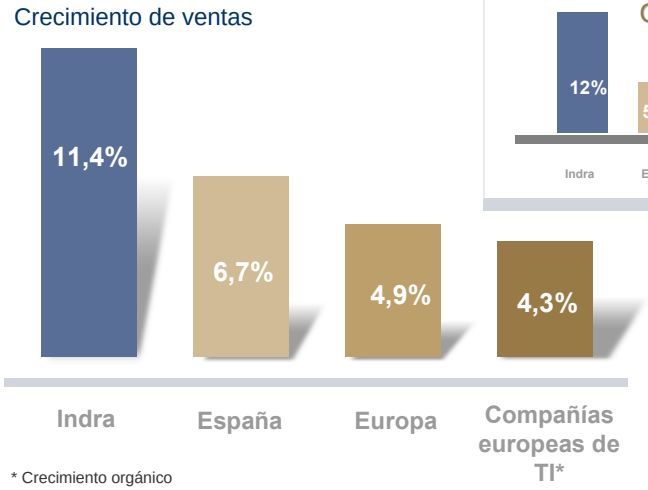
Información Económico-Financiera / Resultados 1S06

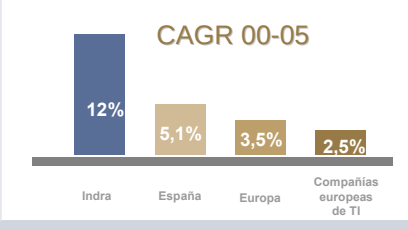
	1S06	▲1S05
Ventas (M€)	704,4	+11%
EBIT (M€)	85,5	+14%
Margen EBIT	12,1%	+0,3 p.p
Resultado atribuible (M€)	62,0	+7%

Índice

01 Presentación general
02 Indra+Azertia
03 Accionistas e Indra en bolsa
04 Información Económico-Financiera
05 Comparación de Indra con el mercado
06 Modelo de negocio
07 Oferta y principales clientes por mercados
08 Reconocimientos y Reputación

Comparación de Indra con el mercado / Superando objetivos

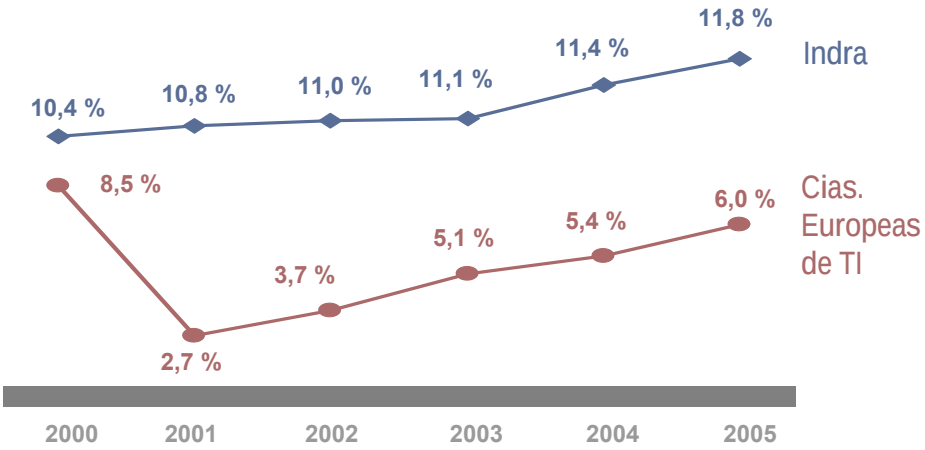




* Crecimiento orgánico
Fuente: Indra, EITO, PAC & Consensus JCF

Comparación de Indra con el mercado / Superando objetivos

…y de rentabilidad



Fuente: JCF

Índice

01 Presentación general
02 Indra+Azertia
03 Accionistas e Indra en bolsa
04 Información Económico-Financiera
05 Comparación de Indra con el mercado
06 Modelo de negocio
07 Oferta y principales clientes por mercados
08 Soluciones horizontales
09 Reconocimientos y Reputación

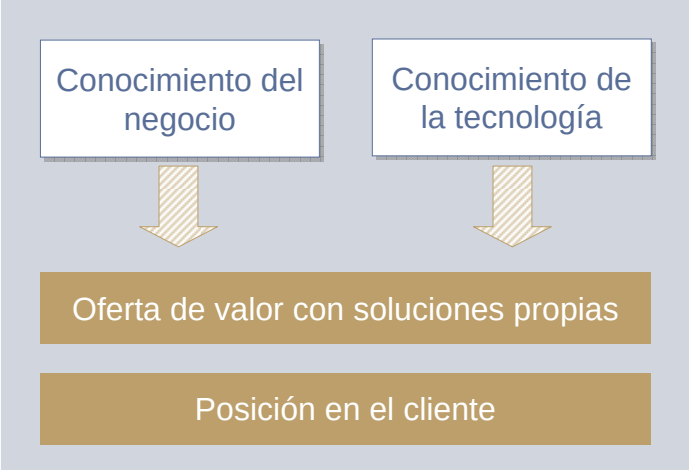
Indra

1 Organización flexible, dinámica y con capacidad de innovación, orientada a **ofrecer valor** a nuestros clientes

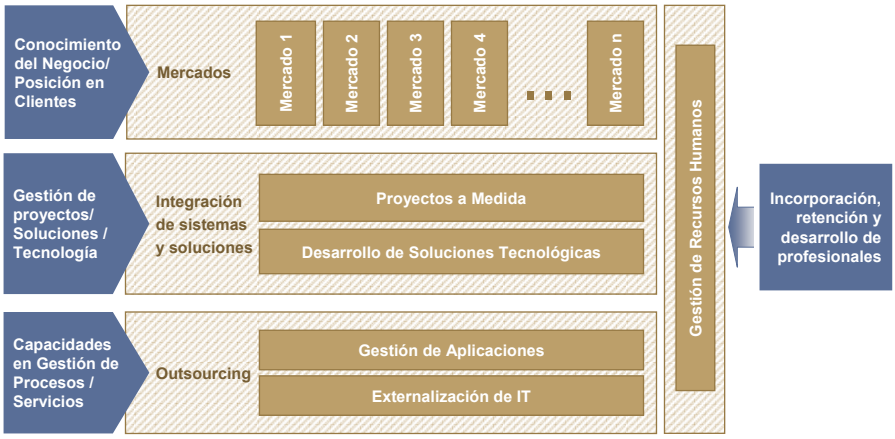
2 Capaz de crecer, con **rentabilidad**, tanto en ciclos expansivos como de lento crecimiento

Indra

Indra



Modelo de negocio / Modelo de gestión

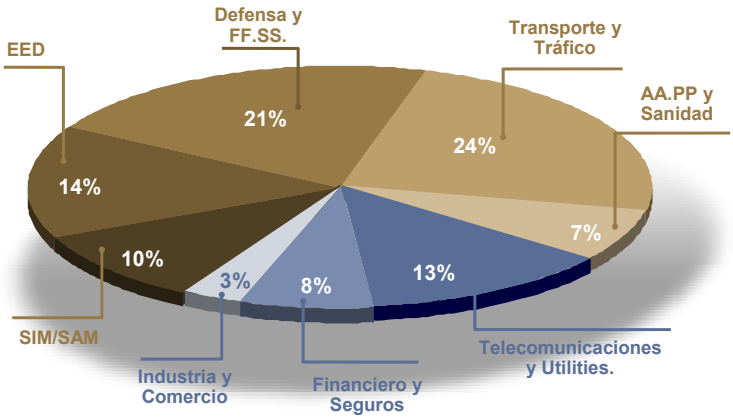


Modelo de negocio / Política de adquisiciones selectivas para reforzar o complementar oferta y presencia en el mercado

- Indra cpc
- Europraxis
- Sogeinsa
- Bmb
- A sistemas
- Cadmo
- Sostar
- Inmize

Modelo de negocio / Una oferta completa, innovadora y con soluciones propias

% sobre ventas totales 2005



Modelo de negocio / Estructura Organizativa

Transporte y Tráfico	Telecom. y Utilities	AA PP y Sanidad	Finanzas y Seguros	Industria y Comercio	Defensa y FF.SS.
Consultoría					

Desarrollo y gestión de proyectos

Outsourcing y BPO

Modelo de negocio / Innovación y Talento

- I+D+i 2001-2005 ➔ **400** M€
- Colaboración con 40 universidades y centros de investigación

- 85% titulados y elevada cualificación
- 85% evaluación individual por competencias y plan de carrera profesional
- 40.000 solicitudes de empleo (20.000 espontáneas)

2001 – 2005

- Generación de empleo: 4.000 profesionales

Modelo de negocio / Acuerdos globales con los principales partners y acuerdos específicos para cada mercado

- PeopleSoft
- Siebel
- Tibco
- Microsoft
- Sap
- Oracle
- Sun Microsystems

Indra quiere garantizar el máximo nivel de competitividad en todas sus soluciones

Índice

01 Presentación general

02 Indra+Azertia

03 Accionistas e Indra en bolsa

04 Información Económico-Financiera

05 Comparación de Indra con el mercado

06 Modelo de negocio

07 Oferta y principales clientes por mercados

08 Reconocimientos y Reputación

Oferta y principales clientes por mercados / Resumen oferta global por mercados

Transporte y Tráfico
- Gestión de tráfico aéreo y aeroportuario
- Sistemas de ticketing
- Soluciones de navegación vía satélite
- Soluciones de control y gestión de peajes

Telecomunicaciones y Utilities
- Gestión para los mercados energéticos
- Soluciones para operadores móviles
- Estaciones de comunicaciones vía satélite

Administraciones Públicas y Sanidad
- e-Government
- Gestión integral de tributos
- Sistemas Integrados de Recuentos Electorales

Defensa y Fuerzas de Seguridad
- Inteligencia, Mando y Control
- Guerra electrónica
- Radares

Finanzas y Seguros
- Gestión de inversiones y banca privada
- Compensación, medios de pago y financiación
- Sistemas de gestión y servicios para el negocio asegurador

Industria y Comercio
- Soluciones de aprovisionamiento, logística y producción
- Soluciones integradas e-business
- Gestión del conocimiento/e-learning

Simulación y sistemas automáticos mantenimiento (SIM/SAM)
- Sistemas de simulación
- Sistemas automáticos de mantenimiento
- Plataformas

Equipos electrónicos de defensa (EDD)
- Sistemas y equipos de aviónica
- Dirección de tiro y misilística
- Servicios logísticos

Oferta y principales clientes por mercados / Resumen principales clientes

Indra

Principales clientes

Telefonica	amena	RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA	IBERDROLA	endesa
MINISTERIO DE ADMINISTRACIONES PÚBLICAS		BANCO DE ESPAÑA	Santander Central Hispano	inversis BANCO
MAPFRE		Banesto	CAJA MADRID	repsolypf.com
Metro	Aena		hispasat	Ministerio de Defensa
	Armada española	AIRBUS	MBDA	Eurofighter Typhoon

Índice

Indra

01 Presentación general

02 Indra+Azertia

03 Accionistas e Indra en bolsa

04 Información Económico-Financiera

05 Comparación de Indra con el mercado

06 Modelo de negocio

07 Oferta y principales clientes por mercados

08 Reconocimientos y Reputación

Reconocimientos y Reputación / La Responsabilidad Corporativa en Indra

Accionistas
- Transparencia informativa
- Buen gobierno

Empleados
- Código de Conducta Profesional
- Innovo
- Talento
- Formación

Comunidades donde opera
- Red de Centros de Desarrollo
- Centros Especiales de Empleo

Indra ha definido su visión de la Responsabilidad Corporativa como ser una empresa innovadora y de conocimiento en sus relaciones con todos sus públicos objetivo

Medioambiente
- Certificaciones y premios de calidad (ISO y PECAL)
- Sistema de Gestión Medioambiental

Clientes
- Calidad
- Satisfacción del cliente

Proveedores

Sociedad
- Proyectos de I+D
- Universidades

Reconocimientos y Reputación / La Responsabilidad Corporativa en Indra II

Objetivo
Contribuir a la creación de riqueza y al desarrollo sostenible en su triple sentido: económico, social y medioambiental

Estrategia
Promoción del conocimiento para la innovación

Acciones
Actividades que le son propias como empresa

Filosofía
"La Responsabilidad de la innovación"

Reconocimientos y Reputación / Calidad

- Nuestro objetivo es entregar los productos con la calidad esperada por el cliente de acuerdo con el Sistema de Calidad de Indra.

UNE-EN ISO 9001:2000

Certificaciones en el ámbito de Defensa
PECAL 2110 / PECAL 160

Certificaciones en el sector aeroespacial
UNE-EN 9100

Reconocimientos y Reputación / Medio Ambiente

- Tenemos el compromiso de realizar nuestra actividad dentro de los parámetros de un desarrollo sostenible, manteniendo el control y gestión de los aspectos ambientales que producimos.
- Nuestra Política y Objetivos medioambientales constituyen el marco para la consecución de este compromiso y para la mejora continua de nuestro comportamiento medioambiental.

UNE-EN ISO 14001

Reglamento Europeo
761/2001(EMAS)

Reconocimientos y Reputación /

Indra

Expansión.com

Premio al mejor servicio on-line de relación con inversores 2005

aeca.es

IV Premio a la Empresa española con mejor información financiera en Internet, transparencia y fiabilidad de la información 2005

FEF

Mención especial por su atención a la progresión en la mejora del Buen Gobierno y la Transparencia Informativa 2005

IR magazine

Premio a la compañía de un sector de alto crecimiento de Europa que mejor gestiona sus relaciones con analistas e inversores 2005

Instituto de Empresa

inforpress

Premio al Mejor Portal del Empleado 2005

Reconocimientos y Reputación /

Indra

SiC seguridad en informática y comunicaciones

Premio por la aportación a la sociedad en la aplicación de las Tecnologías de Certificación Electrónica

computing

Premio en la categoría de Seguridad 2005

IESE FT Financial Times Roland Berger Expansión.com

Premio Best European Business por la aportación de la compañía a la innovación 2005

SOCIEDAD ESPAÑOLA DE INFORMÁTICA DE LA SALUD

Premio Nacional de Informática y Salud 2005

Generalitat en RED

Premio al proyecto Generalitat en Red

Indra

Transformando el conocimiento en valor

Indra

Gestión de Recursos Humanos

Herramientas de Gestión y Desarrollo

Julio de 2006

Índice

01 Plantilla

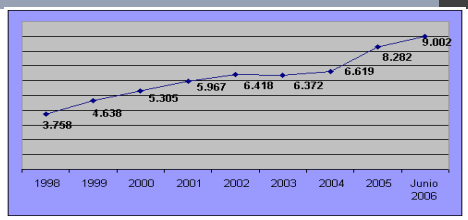
02 Gestión RRHH

03 Formación

04 Nuevas formas de trabajo

Características de la plantilla

Evolución



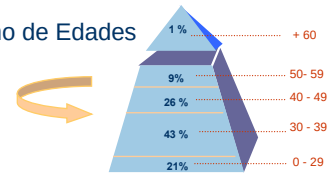
Índice de Rotación

• Indra 2002	3,77%	• Indra 2006	9,6%
• Sector 2002	11%	• Sector 2006	20%

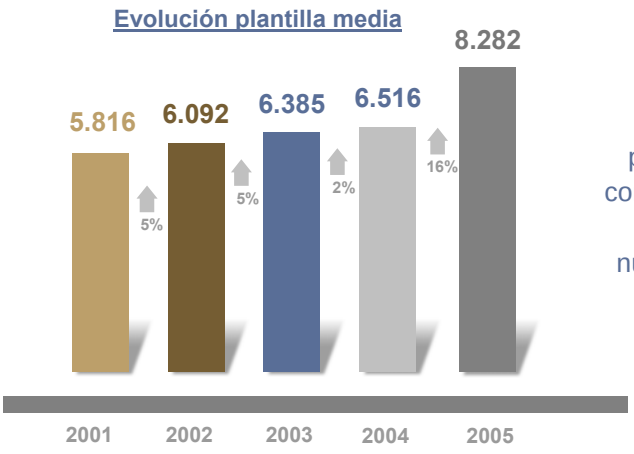
Composición

Distribución Plantilla	V	6.178
	M	2.824
Edad Media 38	Antigüedad 9	
Titulados o con alta especialización 82%		

Tramo de Edades



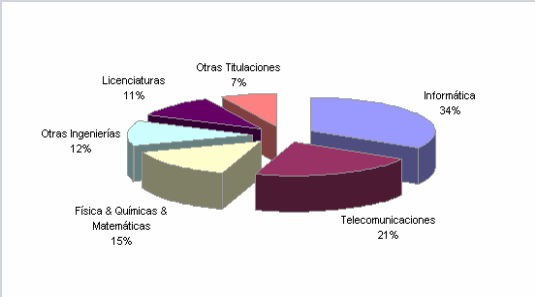
Quiénes somos



Más de **9.000** profesionales con un conocimiento profundo del negocio de nuestros clientes y de la tecnología

Incorporaciones desde Enero 2006

Más de 1.000 personas se incorporaron con nosotros en el último año



De ellas un 44% son Ingenieros/Licenciados sin experiencia

Índice

01 Plantilla

02 Gestión RRHH

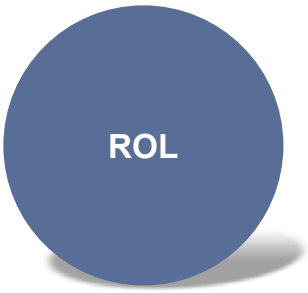
03 Formación

04 Nuevas formas de trabajo

Modelo de roles como sistema de gestión

En qué consiste el Rol

Es nuestra unidad básica de gestión



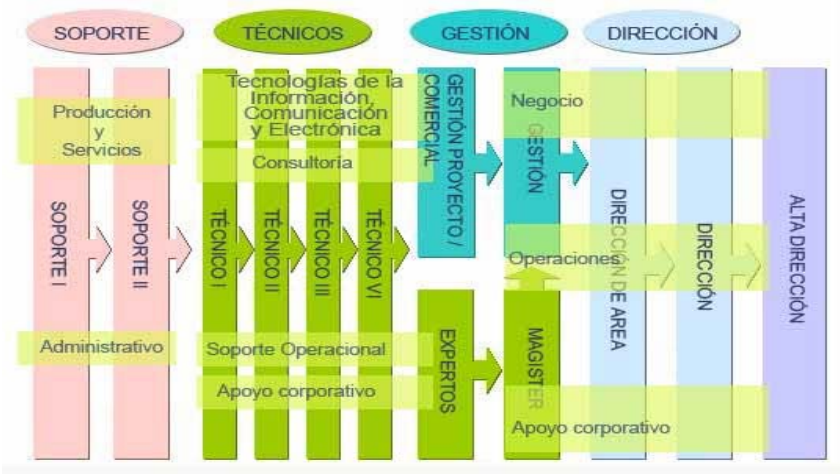
Viene definido por:

- Una misión
- Unas responsabilidades
- Un conjunto de competencias y conocimientos en un determinado grado, imprescindibles para un desempeño óptimo.

Hemos identificado 38 Roles que se agrupan en 4 familias dentro de las cuáles hay distintas especialidades.

Modelo de roles como sistema de gestión

Mapa de carreras



Modelo de roles como sistema de gestión

SOPORTE			TECNICOS							GESTION			DIRECCION	
	I	II		I	II	III	IV	E	M		Gest Proyecto/ Comercial	Ger	Dir Area	Dir
PRODUCCIÓN Y SERVICIOS	SPSI	SPSII	TICE Tecnologías de la información, comunicación y electrónica	TICEI	TICEII	TICEIII	TICEIV	ETICE	MTICE	NEGOCIO	GCN	GN	DAN	DN
			CONSULTORÍA	TCI	TCII	TCIII	TCIV	EC	MC	OPERACIONES	GPOP	GOP	DAOP	DOP
ADMINISTRATIVOS Y SECRTARIAS I	SASI	SASII	SOPORTE OPERACIONAL	TSOI	TSOII	TSOIII	TSOIV			APOYO CORPORATIVO	GPAC	GAC	DAAC	DAC
			APOYO CORPORATIVO	TACI	TACII	TACIII	TACIV	EAC	MAC					

Índice

01 Plantilla

02 Gestión RRHH

03 Formación

04 Nuevas formas de trabajo

Proceso de Formación: Política, Procedimiento y Herramientas

Planes y Programas de Formación

Procedimiento

Oferta formativa

- Plan General de Formación 2006
  - Competencias
  - Conocimientos
- Programas de Idiomas 2006
  - On-line
  - Seminarios presenciales
  - Programas de inmersión
- Programa de Gestión Avanzada
- Programas específicos de proyectos
- Formación adicional
- Cápsulas de conocimiento

Participación

- Procedimiento establecido con la conformidad de Director, Gerente o Gestores
- Divulgado y accesible Indr@web
- Solicitudes de participación
- Convocatoria

Programas de Formación Microsoft

Indra

Microsoft

Objetivos a Corto Plazo

Capacitar para desempeñar tareas y funciones de carácter técnico, en la trayectoria de Microsoft -Desarrollo y Sistemas-

Objetivo a Medio-Largo Plazo

Obtener Certificaciones Oficiales, dotar al alumno de una formación continua y oficial, ágil accesibilidad para obtener la Certificación

Contenidos y Metodología

Los Oficiales del fabricante en formatos de 32 h presencial

Dirigido a: Familia de TICE (Microsoft –Desarrollo- y Familia de TSO –Microsoft Administración-

Presencial 100%

Colectivo –Desarrollo- TICE	3.479 (49,7%)
Colectivo –Sistemas- TSO	705 (10%)

* Configuración del grupo de alumnos según pre-test de homogeneidad

Coordinador del Programa: Eva Mora

Responsable de Estudios:
BP y/o proveedor

Programas de Formación Sun Microsystem

Indra

Sun Microsystem

Objetivos a Corto Plazo

Capacitar para desempeñar tareas y funciones de carácter técnico, en la trayectoria de Java y Solaris

Objetivos a Medio-Largo Plazo

Obtener Certificaciones Oficiales, dotar al alumno de una formación continua y oficial, ágil accesibilidad para obtener la Certificación

Contenidos y Metodología

Los Oficiales del fabricante en formatos de 32 h presencial y on-line a través del Sun Campus

Dirigido a : TICE -Java y J2EE- y Familia de TSO –Solaris-

Presencial / on-line 100%

Certificación Indra-Sun Grupos	DPA
II Edición Master Sun-Indra	15-20 alumnos
Colectivo TICE	3.479 (49,7%)
Colectivo TSO	705 (10%)

* Configuración del grupo de alumnos según pre-test de homogeneidad

Coordinador del Programa: Eva Mora

Responsable de Estudios:
BP y/o proveedor

Programas de Formación Oracle, Peoplesoft y Siebel

Indra

Oracle

Objetivos a Corto Plazo

Capacitar para desempeñar tareas y funciones de carácter técnico, en la trayectoria de BD Oracle, Peoplesoft y Siebel

Objetivos a Medio-Largo Plazo

Obtener Certificaciones Oficiales, dotar al alumno de una formación continua y oficial, ágil accesibilidad para obtener la Certificación

Contenidos y Metodología

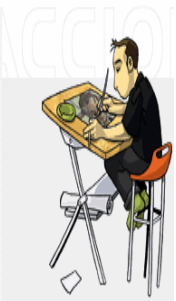
Los Oficiales del fabricante en formatos de 32 h presencial. Disponibilidad de acceso a pequeñas cápsulas de auto-aprendizaje a través de oracle.com

Dirigido a : Familia de TICE –Desarrollo-, Familia de TSO –Administración- y Familia TC –ERP y CRM-

Colaboradores

Oracle, Peoplesoft y Siebel

Presencial 100%



Acceso a Auto-Aprendizaje	100% Indra
Colectivo TICE	3.479 (49,7%)
Colectivo TSO	705 (10%)
Colectivo TC	

* Configuración del grupo de alumnos según pre-test de homogeneidad

Coordinador del Programa: Eva Mora

Responsable de Estudios:
BP y/o proveedor

Programas de Formación ERP-SAP

Indra

Sap

Objetivos a Corto Plazo

Generar cantera con perfil Consultor Jr. SAP. Capacitar al alumno para poder desempeñar Tareas de Desarrollo y Consultoría en los diferentes módulos del ERP

Objetivos a Medio-Largo Plazo

Obtener Certificación precisas y necesarias para posicionar a Indra como Partner Gold con SAP.Generar una vía de actuación que posibilite la génesis de cantera jr en éste ERP.

Contenidos

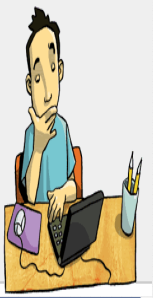
Los Oficiales del fabricante presencial.

Dirigido a : Familia TC y Familia TICE.

Colaboradores

Sap España y UC3M

Presencial 50% + Práct.50%



Colectivo TICE	3.479 (49,7%)
Colectivo TC	290 (4,15%)
Creación Master Indra-SAP-UC3M	
Creación Acuerdo para Form. Bajo Nivel No Sap	

Coste aproximado: sobre 80.000 euros para grupo de 20 alumnos

Coordinador del Programa: Eva Mora

Responsable de Estudios:
BP y/o proveedor

Programas de Formación para ayudar a Negocio

Rh con el Negocio

Objetivos a Corto Plazo

Posicionar al área de Formación como posible canal interno a través del que se van a establecer jornadas de Benchmarking con clientes del negocio de Indra

Objetivos a Medio-Largo Plazo

Posibilitar a los diferentes mercados verticales, otra línea a través de la que poder establecer contactos con los que poder generar negocio. Y a LP, que Negocio de Indra conciba a Rh como apoyo real

Contenidos y Metodología

Única jornada de trabajo con formato de mesa redonda con un topic de referencia previamente facilitado.

Dirigido a :

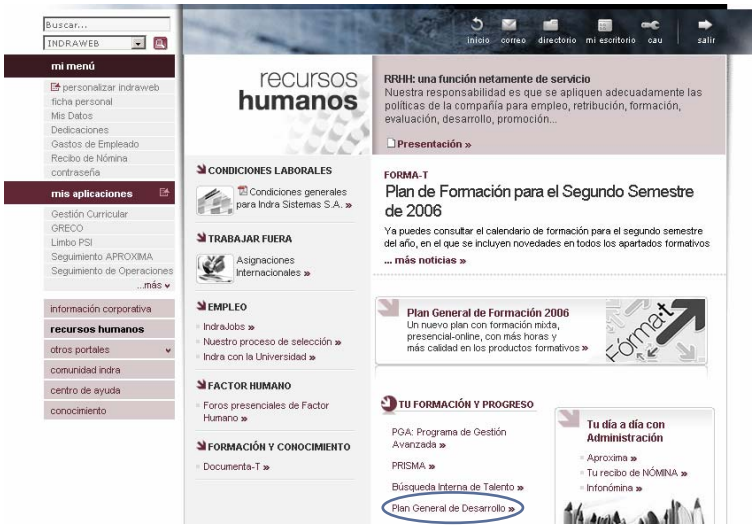
Aquéllos que desempeñan tareas, funciones y responsabilidades con clientes y negocio

Presencial 100%

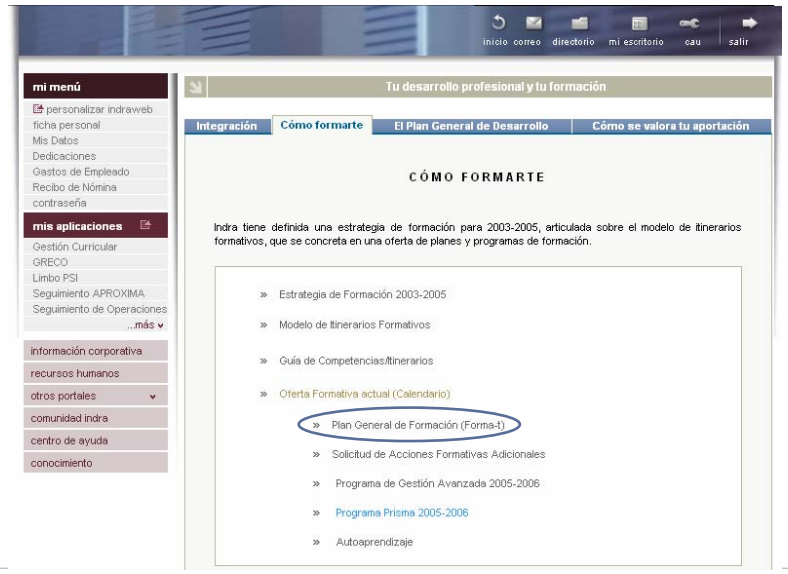
Colectivo Gestores y Expertos	3.479 (49,7%)
Benchmarking	

Coordinador del Programa: Eva Mora

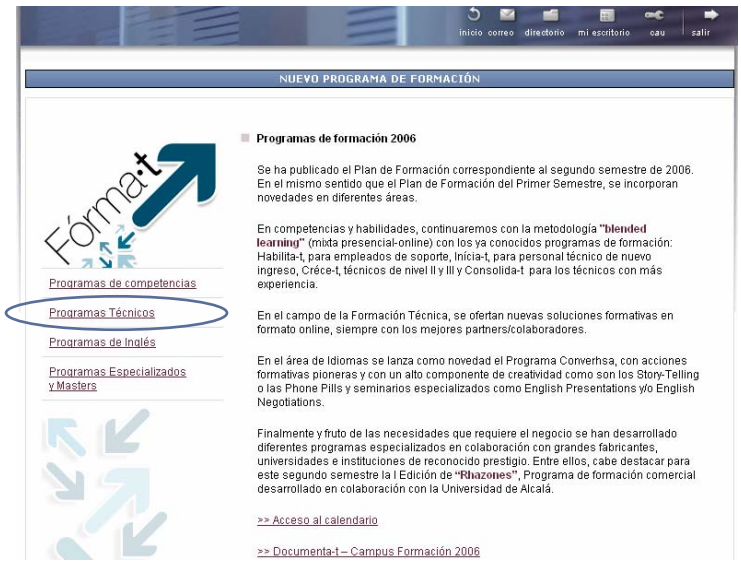
Indraweb - Formación



Indraweb - Formación

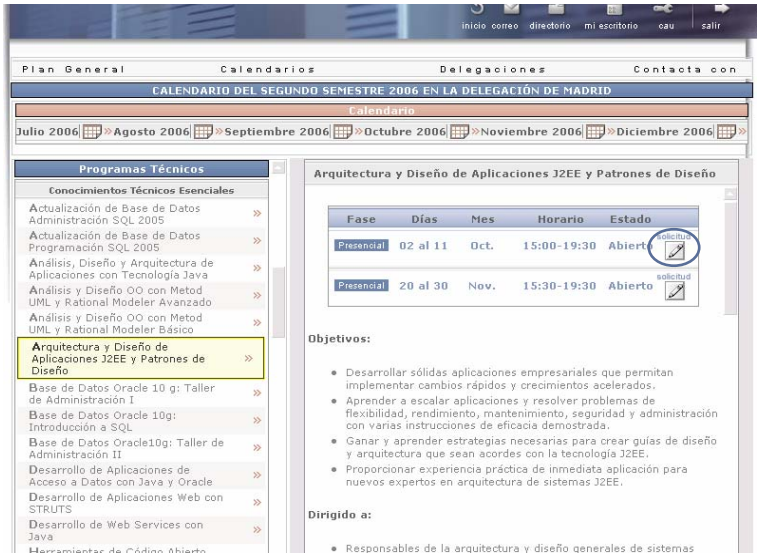


Indraweb - Formación

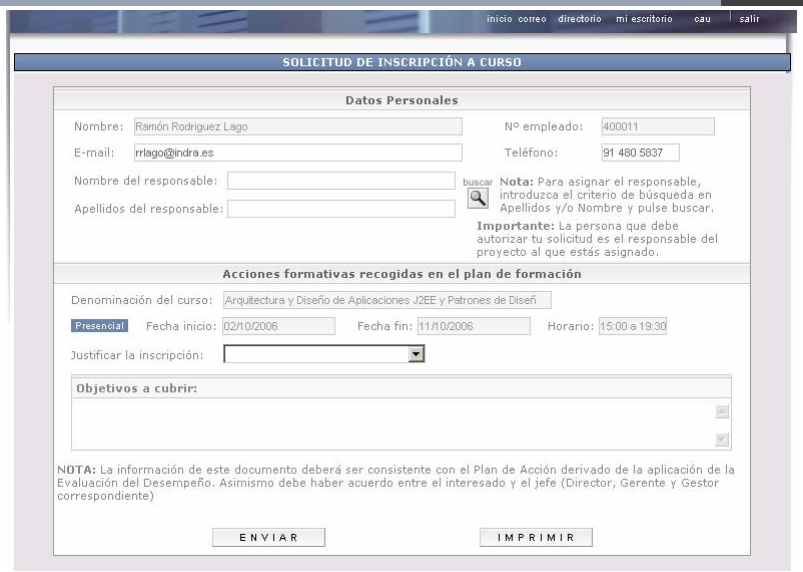


Indraweb - Formación

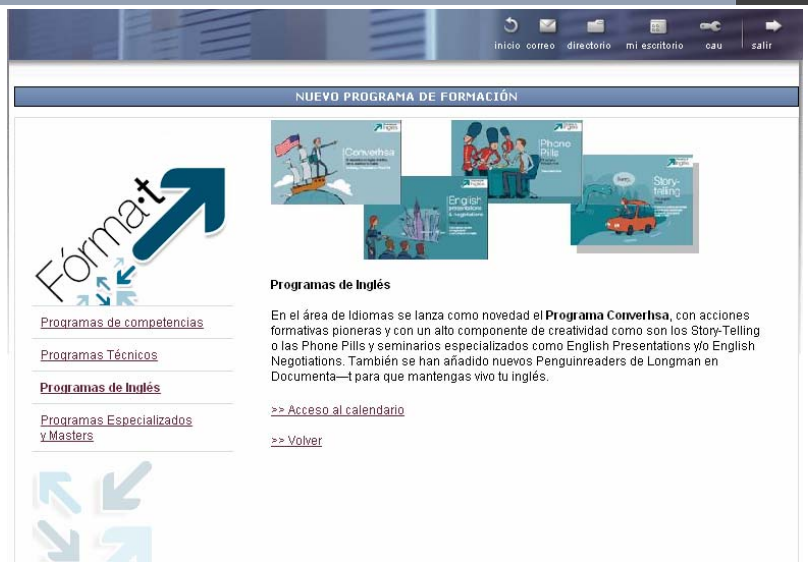
Indraweb - Formación



Indraweb - Formación



Indraweb - Formación



Índice

01 Plantilla

02 Gestión RRHH

03 Formación

04 Nuevas formas de trabajo

Nuevas formas de trabajo

Nuevas Políticas

Actuaciones en el ámbito de la:

✓ Flexibilidad

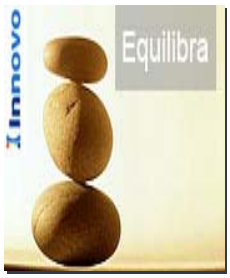
- ❑ Equilibra
- ❑ w@vo

✓ Igualdad

- ❑ **Política de Diversidad**
- ❑ **Plan de Igualdad**

Nuevas formas de trabajo en Indra

•Equilibra: Objetivos



Contribuir al desarrollo del proyecto vital de nuestros empleados ofreciendo soluciones que nos ayuden a minimizar, de forma progresiva, la problemática derivada de la necesidad de conciliar:

- vida laboral
- familiar
- y personal.

Nuevas formas de trabajo en Indra

Equilibra: Medidas

Relacionadas con el tiempo

Maternidad / Paternidad

- ▶Acumulación del permiso de lactancia
- ▶Permiso de paternidad
- ▶Ampliación reducción jornada hasta los 8 años
- ▶Tras el parto: Mes 50% trabajado, 100% sueldo (o acumulación en 2 semanas)

Permisos retribuidos

- ▶Cómputo de vacaciones durante incapacidad temporal
- ▶Permiso por enfermedad grave o fallecimiento
- ▶Permiso por exámenes
- ▶Permiso por matrimonio de familiares
- ▶Visitas al médico
- ▶Visitas al médico de hij@s

Flexibilidad

- ▶Banda de flexibilidad horaria entrada/salida
- ▶Banda de flexibilidad horaria a la hora de la comida
- ▶Semana laboral comprimida
- ▶Permiso sin sueldo
- ▶Programa W@vo de teletrabajo (descrito a continuacion)

Nuevas formas de trabajo en Indra

Equilibra: Medidas

Relacionadas con Servicios

Maternidad / Paternidad

- Prestaciones hasta el 100% en la baja maternidad
- Cheque regalo nacimiento

Beneficios

- Indraclub
- Ayuda económica si tienes hij@s discapacitad@s.
- ADSL para discapacitad@s

Indra

El valor de la anticipación