



**Indra**

*Resultados 2004*  
*Madrid, 24 de Febrero de 2005*  
[www.indra.es](http://www.indra.es)

## INDICE

	<u>Página</u>
<b>1. Carta del Presidente</b>	3
<b>2. Principales Magnitudes</b>	6
<b>3. Actividad comercial y Ventas por áreas de negocio</b>	7
<b>Tecnologías de la Información</b>	7
<b>SIM/SAM y EED</b>	10
<b>4. Ventas por áreas geográficas</b>	12
<b>5. Análisis de los Estados Financieros consolidados</b>	13
<b>6. Otros acontecimientos relevantes del trimestre</b>	15
<b>7. Hechos posteriores al cierre del trimestre</b>	16
<b>ANEXO 1: Contratos más relevantes del trimestre</b>	18
<b>ANEXO 2: Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada</b>	20
<b>ANEXO 3: Balance de Situación Consolidado</b>	21
<b>ANEXO 4: Estado de Cash-Flow Consolidado</b>	22

## 1. CARTA DEL PRESIDENTE

2004 ha sido un **año positivo** para Indra. Un año más, hemos vuelto a **crecer** más que los mercados español y europeo, **manteniendo unos elevados, y crecientes, niveles de rentabilidad**.

Hemos **superado los objetivos** establecidos para el conjunto del ejercicio, a pesar de que el **entorno económico general** ha sido **algo menos favorable que el previsto**, condicionado por algunas incertidumbres significativas, y de que nuestro sector, en términos globales, sigue sin presentar signos claros de recuperación:

	Objetivos iniciales	Cierre
Crecimiento Ventas	Entre el 9 y el 11%	<b>10%</b>
Crecimiento Contratación Total	Superior al de las ventas	<b>18%</b>
Margen EBITA	> 11,1%	<b>11,4%</b>
Crecimiento Beneficio Neto	> 15%	<b>19%</b>

- ❑ El **crecimiento del 10%** obtenido **en las ventas** lo ha sido tanto en SIM/SAM+EED como en TI (en este último se eleva al 11% sin considerar proyectos electorales).
- ❑ El **crecimiento del 18% en la contratación**, sobre el elevado nivel obtenido el año anterior, ha permitido que ésta alcance los 1.225 M€, superando en un 13% las ventas totales del ejercicio.
- ❑ Tanto en ventas como en contratación, el crecimiento en los mercados internacionales ha sido particularmente favorable. En el mercado nacional, el crecimiento de las ventas ha permitido superar ampliamente el del conjunto del sector.
- ❑ La **cartera de pedidos** ha crecido un 12%, alcanzando **1.363 M€**, lo que es equivalente a **1,26** veces las ventas anuales.

En los distintos mercados y negocios destacan los siguientes aspectos:

- ❑ Las ventas en el conjunto de los **mercados y negocios de demanda institucional** han **crecido un 12%**, con un comportamiento muy favorable en Transporte y Tráfico (el 22%) y en Administraciones Públicas y Sanidad (el 15%, sin considerar proyectos electorales). La contratación en el conjunto de estos mercados ha evolucionado también de forma positiva, con un crecimiento muy similar al 18% de la contratación total.
- ❑ En **Telecomunicaciones y Utilities**, la recuperación registrada en el último trimestre ha permitido cerrar el ejercicio con un **crecimiento** ya positivo, aunque muy reducido (el **1%**), si bien la **contratación** ha crecido **a mucho mayor ritmo**.
- ❑ En **Financiero y Seguros**, habiendo crecido las ventas en los tres ejercicios anteriores a tasas de doble dígito, en 2004 se **ha superado el 20%**, con una **evolución** igualmente **muy positiva de la contratación**.

Por áreas geográficas destaca el fuerte **crecimiento** en ventas en el resto del **mercado europeo** (UE), que ya representa un **24% de las ventas totales**, con un **comportamiento** igualmente **favorable en contratación**. La recuperación económica registrada en el mercado **latinoamericano** ha permitido **crecer** también en esta región **a tasas** muy **elevadas**, tanto **en ventas** como **en contratación**. En **Estados Unidos**, si bien las ventas han decrecido, como teníamos previsto, la **contratación ha aumentado a fuerte ritmo**.

El relevante crecimiento en ventas y en la actividad comercial se ha logrado mejorando los elevados niveles de rentabilidad ya logrados en el pasado ejercicio:

- El **margen EBITA** ha alcanzado el **11,4%** sobre ventas, frente al 11,1% del ejercicio 2003.
- El **crecimiento del 19%** en el **Beneficio Neto**, que **ha superado los 85 M€**, ha permitido que éste represente ya casi el 8% sobre ventas, frente al 7,3% en el ejercicio pasado.
- El **ROCE** (Rentabilidad sobre activos Netos) se ha situado en el **85%** y el **ROE** (Rentabilidad sobre Fondos Propios) en el **28%**; en ambos casos mejorando los elevados niveles alcanzados en 2003.

Igualmente **favorable** ha sido la **evolución financiera**: el cash-flow operativo ascendió a 118 M€ y el capital circulante aumentó tan sólo en 6 M€ aun habiendo crecido las ventas en cerca de 100 M€, con el consecuente impacto favorable en la **posición neta de caja**, que alcanzó al cierre del ejercicio **198 M€**

**Esta positiva** posición financiera y las favorables perspectivas de evolución futura han permitido que el Consejo de Administración acordase **destinar** entorno a **180 M€ en favor de los accionistas** (dividendos ordinario y extraordinario, así como recompra de acciones para su posterior amortización), tal y como se comunicó públicamente el pasado 28 de enero.

### **Ejercicio 2005 y perspectivas de futuro**

A pesar de no prever variaciones positivas significativas en el entorno económico general y del sector para el presente ejercicio, el fortalecimiento de la posición de Indra registrado en el pasado ejercicio, tanto en el mercado nacional como en el internacional, nos permiten reiterar los **objetivos de crecimiento para el ejercicio 2005** que ya anticipamos en noviembre de 2004:

- **Crecimiento** de las **ventas** de **entre el 9% y el 10%**.
- **Favorable evolución de la contratación, superando** también este año **la cifra de ventas totales**, e incrementando así la cartera total a fin de ejercicio.
- Mejora en los niveles de rentabilidad operativa, alcanzando un **margen EBITA de, al menos, el 11,5%**.

**Tanto en 2005 como a medio plazo, existen vectores de crecimiento** en la gran parte de los mercados y negocios en los que opera Indra, que estamos en condiciones de aprovechar, manteniendo un **modelo de negocio basado** en el **desarrollo** de una **oferta centrada en soluciones propias**, que han demostrado ser fuertemente competitivas tanto en el mercado nacional como en el internacional, así como en servicios de elevado valor para nuestros clientes.

Nuestras soluciones en el mercado de **Transporte y Tráfico** nos deben permitir seguir aumentando la penetración en el mercado europeo y, a medio plazo, en otros igualmente atractivos, como Asia-Pacífico; en ambos existe una demanda potencial creciente y nuevos requerimientos tecnológicos que estamos en condiciones de satisfacer.

En los mercados y negocios de **Defensa y Seguridad**, la consolidación de un entorno europeo más integrado nos debe permitir incrementar nuestra presencia en programas supranacionales, para los que contamos con una oferta competitiva. La más activa y decidida participación española en este ámbito refuerza nuestras perspectivas en este sector, en el que también nos favorece la consolidación del programa Eurofighter y su proyección a nuevos mercados.

La exigencia de mejores servicios, prestados con mayor eficiencia y de forma más cercana a los ciudadanos, mediante la transferencia de competencias a ámbitos regionales y locales, seguirán impulsando la demanda en **Administraciones Públicas y Sanidad**; mercado en el que Indra cuenta además con una relevante posición en Latinoamérica, con más favorables perspectivas en su entorno económico general.

En **Telecomunicaciones y Utilities** hemos ido penetrando en nuevos clientes, algunos de ellos de ámbito global; y nuestros principales clientes españoles han reforzado y consolidado su expansión internacional, que requiere una mayor integración de sus sistemas de gestión y operaciones, en los que tenemos significativa presencia y referencias. La demanda en este mercado se verá también impulsada por la necesidad de sus operadores de contar con sistemas que permitan una calidad creciente de sus servicios, la gestión integrada de los procesos de negocio y de los sistemas de back-office y front-office, en un entorno de mayor competencia y marcos reguladores más exigentes.

En **Financiero y Seguros** hemos desarrollado en los últimos años una oferta de soluciones que ha reforzado nuestra posición para satisfacer la creciente demanda que tienen las entidades financieras de ofrecer productos y servicios más segmentados y con mayor capacidad transaccional. Asimismo, en este mercado seguirá creciendo la demanda de externalización de procesos de gestión (BPO), en donde igualmente hemos venido reforzando nuestra capacidad de oferta. La evolución registrada en estos años nos debe permitir seguir creciendo en el mercado español y lograr igualmente un mayor crecimiento en los mercados internacionales, no sólo en Latinoamérica sino también en algunos mercados europeos.

Por último, siguen existiendo **oportunidades de adquisición** que pueden reforzar nuestra capacidad de crear valor en los próximos años. Aunque seguiremos aplicando, en su análisis y consideración, los criterios de rigor y prudencia mantenidos hasta ahora, creemos que el entorno para materializar operaciones en este ámbito será más favorable en el futuro de lo que lo ha sido en los dos pasados ejercicios.

**Javier Monzón**  
**Presidente**

## 2. PRINCIPALES MAGNITUDES

En la siguiente tabla se detallan las principales magnitudes al cierre del ejercicio:

INDRA	2004 (M€)	2003 (M€)	Variación (%)
<b>Total Contratación</b>	<b>1.224,8</b>	<b>1.040,7</b>	<b>18</b>
<b>Total Ventas</b>	<b>1.079,2</b>	<b>981,4</b>	<b>10</b>
<b>Total Cartera</b>	<b>1.363,7</b>	<b>1220,6</b>	<b>12</b>
<b>Resultado Neto de Explotación</b>	<b>122,6</b>	<b>109,1</b>	<b>12</b>
<b>Margen sobre ingresos netos (%)</b>	<b>11,4</b>	<b>11,1</b>	<b>0,3 p.p</b>
<b>Beneficio Neto</b>	<b>85,3</b>	<b>71,7</b>	<b>19</b>
<b>Posición de caja neta</b>	<b>197,9</b>	<b>136,8</b>	<b>45</b>

	€	€	Incremento (%)
BPA	0,577	0,485	19
BPA con dilución total	0,553	0,464	19

- El **BPA** está calculado sobre el número de acciones ordinarias, esto es, **147.901.044 acciones** (clase A), en ambos ejercicios
- El **BPA con dilución total** está calculado sobre el número total de acciones emitidas, esto es, añadiendo a las acciones ordinarias las acciones rescatables emitidas, que sirven de cobertura a planes de opciones vigentes. **En caso de no ejercicio de las opciones**, las acciones rescatables serán rescatadas y amortizadas sin **impacto alguno en la Cuenta de Resultados**, y sin que **se produzca dilución**.

Así, **al cierre de ambos ejercicios**, el número total de acciones consideradas para el cálculo del BPA con dilución, asciende a **154.395.954**, de las cuales:

- 147.901.044 son acciones ordinarias (clase A),
- 3.632.273 son acciones rescatables (clase B) emitidas en marzo de 2001 como cobertura al Plan de Opciones 2000 (aprobado por la Junta General de Accionistas de junio de dicho año). El plazo de ejercicio de estas opciones, cuyo precio de ejercicio era de 11,49€, finalizó el pasado día **el 10 de enero de 2005, habiéndose ejercido 3.118.346 acciones**. El resto de las acciones clase B (513.927) serán rescatadas y amortizadas a finales del primer trimestre de 2005.
- 1.549.289 son acciones rescatables (clase C) emitidas el 21 de Febrero de 2003, que sirven de cobertura al primer tramo del Plan de Opciones 2002, según lo aprobado por la Junta General de Accionistas de dicho ejercicio. El precio de ejercicio de estas opciones es de 7,27€, y su plazo de ejercicio **comienza en abril de 2005**, y finaliza en marzo de 2007.
- Por último, 1.313.348 son acciones rescatables (clase D) emitidas el 4 de Julio de 2003 como cobertura al segundo tramo del Plan de Opciones 2002 (según lo aprobado por la Junta General de Accionistas de dicho ejercicio). El precio de ejercicio de estas opciones es de 6,59€, y su plazo de ejercicio **comienza igualmente en abril de 2005**, y finaliza en marzo de 2007.

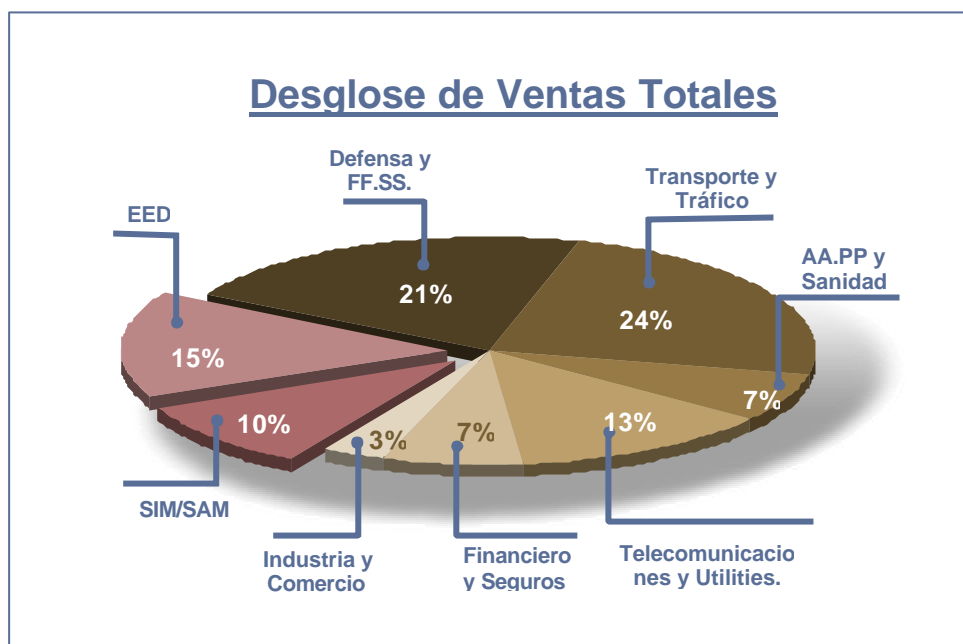
Del total de las opciones correspondientes a los dos tramos del Plan de Opciones 2002, aproximadamente el 50% se pueden ejercer en unas fechas determinadas entre abril de 2005 y abril de 2006, y el restante 50% entre abril de 2006 y abril de 2007.

Todas las opciones han sido concedidas a precios de mercado y, en todos los casos, el precio de ejercicio coincide con el precio de emisión de las acciones rescatables emitidas como cobertura financiera de las mismas.

- En el ejercicio 2004 no se ha producido variación alguna en el perímetro de consolidación, que afecte a la cifra de ventas.

### 3. ACTIVIDAD COMERCIAL Y VENTAS POR ÁREAS DE NEGOCIO

El desglose de las ventas totales en el ejercicio 2004 ha sido el siguiente:



### TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

#### Contratación TI

	2004 (M€)	2003 (M€)	Variación (%)
<b>CONTRATACIÓN</b>	<b>903,1</b>	<b>890,4</b>	<b>1</b>

En el conjunto del ejercicio 2004, la **contratación** en la actividad de **TI**, que ha sido un 11% superior a la cifra de ventas, ha alcanzado una cifra similar a la del ejercicio precedente (crecimiento del 1%) si bien, tal y como ya se había anticipado al cierre del tercer trimestre, mejorando sustancialmente la evolución observada en el conjunto de los **nueve primeros meses** del año (caída del 22%).

**Tanto** esta **mejor evolución** en el **último trimestre** del año, **como** el **reducido crecimiento** en el **conjunto del ejercicio**, tiene su explicación, en gran medida, en la evolución del mercado de **Defensa y Fuerzas de Seguridad**. Tal y como estaba previsto, en este mercado:

1. La contratación en el ejercicio 2004 ha sido inferior a la del 2003, como consecuencia de la contratación en dicho año de importantes proyectos de ejecución plurianual (el más importante, el desarrollo de una Red de Mando y Control para la defensa antiaérea española por 177 M€).
2. En cualquier caso, en el último trimestre de 2004, la contratación ha sido relevante, tanto en el mercado nacional (sistemas para el programa de helicópteros Tigre), como en el internacional, permitiendo una importante recuperación respecto a lo conseguido al cierre de los nueve primeros meses.

Estas circunstancias descritas han influido en la evolución del conjunto de la actividad de TI que, **aislando el mercado** de Defensa y Fuerzas de Seguridad, ha **incrementado** su contratación en un **11%**.

Por otro lado, destaca la **buena evolución** que, en el conjunto del ejercicio, han mostrado los mercados de:

- **Transporte y Tráfico**, con proyectos relevantes a lo largo del último trimestre del ejercicio en la actividad de sistemas de gestión de **tráfico aéreo** (especialmente en España); y en sistemas de control de **tráfico terrestre**, en el mercado español y en el chileno.
- **Financiero y Seguros**, que ha sido el mercado con mayor tasa de crecimiento en contratación en la actividad de TI, lo que pone de manifiesto la mejora de la posición competitiva de la compañía en esta área de negocio.
- **Y Telecomunicaciones y Utilities**, mercado en el que la contratación en el último trimestre del año ha sido sustancialmente superior a la del mismo período de 2003. En esta evolución cabe destacar el crecimiento en el **mercado brasileño**, de la mano del grupo de telefonía móvil **Vivo** (Telefónica y Portugal Telecom); así como un importante proyecto para soporte de aplicaciones para sistemas de generación de Endesa.

En lo que se refiere a la **actividad electoral**, la contratación a lo largo del ejercicio 2004 ha ascendido a **21,5 M€** la gran mayoría en el mercado nacional, frente a los 28,9 M€ del ejercicio anterior, en el que se contrataron proyectos en España, Argentina, Reino Unido, Noruega y EEUU.

En el Anexo 1 se incluye una lista detallada de los principales contratos obtenidos en el último trimestre del año.

### **Ventas TI**

Las **ventas totales en el área de TI** durante el ejercicio 2004 han experimentado un crecimiento del **10%** respecto al mismo período del ejercicio precedente, siendo el desglose por mercados, el siguiente:

<b>VENTAS</b>	<b>2004 (M€)</b>	<b>2003 (M€)</b>	<b>Variación (%)</b>
Transporte y Tráfico	264,0	217,0	22
Defensa y FF.SS.	230,4	212,4	8
Telecomunicaciones y Utilities	138,3	136,8	1
AA.PP. y Sanidad (*)	80,7	80,2	1
Financiero y Seguros	71,0	58,4	22
Industria y Comercio	31,1	37,3	(17)
<b>Total</b>	<b>815,6</b>	<b>742,0</b>	<b>10</b>

(\*) AAPP y Sanidad, sin proyectos electorales, crece un 15%

El mercado de **Transporte y Tráfico** ha vuelto a cerrar el ejercicio 2004 con un elevado nivel de crecimiento, tanto en la actividad de sistemas de gestión de tráfico aéreo como, principalmente, en el área de gestión de transporte terrestre, e impulsado en gran medida por la actividad internacional, que ha crecido un 35%.

El mercado de **Defensa y FF.SS.**, tal y como se había anticipado al cierre del tercer trimestre, ha acelerado su ritmo de crecimiento en los últimos meses del presente ejercicio (en los meses anteriores la cifra de ventas se había visto afectada por los retrasos administrativos en la contratación de algunos proyectos en el mercado nacional). Este mercado finalmente ha crecido a una tasa del 8,5%.



El mercado de **Telecomunicaciones y Utilities**, ha consolidado la tendencia de recuperación paulatina observada a lo largo de todos los trimestres de este ejercicio, confirmándose el ligero crecimiento que, con respecto al ejercicio 2003, se había anticipado al cierre del tercer trimestre. Este crecimiento ha venido en gran medida impulsado por los mercados internacionales en el caso de Telecomunicaciones (especialmente en Latinoamérica), y por el mercado nacional en el caso de Utilities.

También el mercado de **Administraciones Públicas y Sanidad** ha mantenido el buen tono que se venía observando desde finales del ejercicio pasado. Al cierre de 2004, la tasa de **crecimiento, excluyendo los proyectos electorales**, alcanza el **15%**, destacando el ritmo de crecimiento en el área de Sanidad. En relación a la **actividad electoral**, se ha cerrado el ejercicio con una cifra de ventas de **21,5 M€** frente a los 28,8 M€ del año anterior.

El mercado **Financiero y Seguros** ha alcanzado una tasa de crecimiento del 22%. Este importante incremento tiene su origen tanto en la actividad de **Banca**, que es la más importante dentro de este mercado, como, de forma muy especial en este ejercicio, la de **Seguros**. La evolución de la contratación comentada anteriormente, permite ser de nuevo **optimista** de cara al **ejercicio 2005**.

Por último, en el mercado de **Industria y Comercio** continúan dándose muestras de **debilidad de la demanda** y de **presión en precios**, en un momento en que la compañía está llevando a cabo un cambio en su modelo de oferta.

En cuanto al **desglose por áreas geográficas**, las ventas en el **mercado nacional** representan el **74%** de la actividad TI. En el **mercado internacional**, la Unión Europea continúa siendo el principal mercado (17% del negocio total de TI), y el que más ha crecido, seguido de Latinoamérica (6% del negocio total de TI).

#### **Cartera de pedidos TI**

El hecho de que la **contratación** en la actividad de TI a lo largo del ejercicio 2004 haya sido, según lo comentado anteriormente, **superior** a la cifra de **ventas** (un 11%), ha permitido incrementar la carta de pedidos a final del ejercicio. Así al cierre del año 2004, la **cartera de pedidos** ha ascendido a 885,5 M€, lo que implica un **incremento del 11%** respecto al cierre de ejercicio anterior:

	2004 (M€)	2003 (M€)	Variación (%)
<b>CARTERA DE PEDIDOS</b>	<b>885,5</b>	<b>799,2</b>	<b>11</b>

Esta cartera de pedidos **es equivalente a 1,09 veces las ventas** de TI del ejercicio **2004**, frente a una cobertura de 1,08 veces que existía a finales de 2003.

## SIM / SAM y EED

### Contratación SIM/SAM y EED

A lo largo del ejercicio 2004 se ha venido cumpliendo de forma constante lo anticipado a finales del año 2003. Así, estas dos áreas de negocios han mantenido fuertes ritmos de contratación como consecuencia de **diversos proyectos en el área internacional** (fundamentalmente **US Navy** en la actividad de SIM/SAM; y **EFA** tanto en la actividad de EED, como en la de SIM/SAM). **Asimismo**, en el **último trimestre** del año se han contratado finalmente diversos proyectos en el **mercado nacional** (como los helicópteros Tigre) relacionados con el programa aprobado por el Gobierno español en septiembre de 2003 por un importe conjunto de 4.200 M€.

Adicionalmente, en el mes de diciembre se ha iniciado la puesta en marcha del **Segundo Tramo del EFA**, que significará una fuente importante de contratación a lo largo del ejercicio 2005.

CONTRATACIÓN	2004 (M€)	2003 (M€)	Variación (%)
Simulación y Sist. Automáticos Mantenimiento Equipos Electrónicos de Defensa	120,4	62,9	92
<b>Total</b>	<b>321,7</b>	<b>150,3</b>	<b>114</b>

En el Anexo 1 se incluye una lista detallada de los principales contratos obtenidos en el último trimestre del ejercicio.

### Ventas SIM/SAM y EED

VENTAS	2004 (M€)	2003 (M€)	Variación (%)
SIM / SAM	106,3	91,6	16
EED	157,4	147,8	6
<b>Total</b>	<b>263,7</b>	<b>239,4</b>	<b>10</b>

Estas dos áreas de negocio **han crecido de forma conjunta** un **10%** (igual que la actividad de TI), aunque con algunas diferencias entre ellas:

- La actividad de **SIM/SAM** ha destacado con un **incremento** del **16%** en el conjunto del ejercicio, tras haber mantenido a lo largo del mismo, niveles de crecimiento superiores a la media como consecuencia del efecto del mayor avance en la ejecución de diversos hitos contractuales de proyectos relacionados con el EFA.
- En **EED** la tasa de crecimiento ha sido del **6%**, habiéndose acelerado en el último trimestre del año como consecuencia de la paulatina recuperación de los retrasos acumulados en la puesta en marcha de algunos proyectos en el mercado nacional, efecto similar al comentado en el mercado de Defensa y Fuerzas de Seguridad.

En cuanto al **desglose por áreas geográficas**, el **mercado internacional** continúa siendo el **principal mercado** de la compañía (62% de las ventas totales), **y el de mayor crecimiento** (+20%). Igualmente, dentro de los mercados internacionales, la Unión Europea es el principal mercado, con el 47% del total de las ventas, seguido del estadounidense con el 11%.

### **Cartera de pedidos SIM/SAM y EED**

La extraordinaria evolución comentada de la **contratación** durante el ejercicio 2004, que ha sido un **22% superior a la cifra de ventas**, ha permitido incrementar la **cartera de pedidos** en esta área de negocio. Así, al cierre del ejercicio 2004, la cartera de pedidos ascendía a 478 M€, un **13% superior** a la del cierre del año 2003.

<b>CARTERA DE PEDIDOS</b>	<b>2004 (M€)</b>	<b>2003 (M€)</b>	<b>Variación (%)</b>
Simulación y Sist. Automáticos Mantenimiento	186,2	173,4	7
Equipos Electrónicos de Defensa	292,1	248,1	18
<b>Total</b>	<b>478,2</b>	<b>421,5</b>	<b>13</b>

Esta cartera es equivalente a **1,94 veces las ventas** de los últimos 12 meses, frente a 1,76 a finales del año 2003.

## 4. VENTAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

El desglose de ventas por áreas geográficas es el siguiente:

VENTAS	2004		2003 (1)		Variación
	M€	%	M€	%	%
<b>Total ventas</b>	<b>1.079,2</b>	<b>100</b>	<b>981,4</b>	<b>100</b>	<b>10</b>
<b>Nacional</b>	<b>704,4</b>	<b>65</b>	<b>661,0</b>	<b>67</b>	<b>7</b>
<b>Internacional</b>	<b>374,9</b>	<b>35</b>	<b>320,5</b>	<b>33</b>	<b>17</b>
* Unión Europea <sup>(1)</sup>	261,9	24	199,0	20	32
* EE.UU.	30,8	3	45,7	5	(33)
* Latinoamérica	47,8	4	43,5	4	10
* Otros <sup>(1)</sup>	34,5	3	32,3	3	7

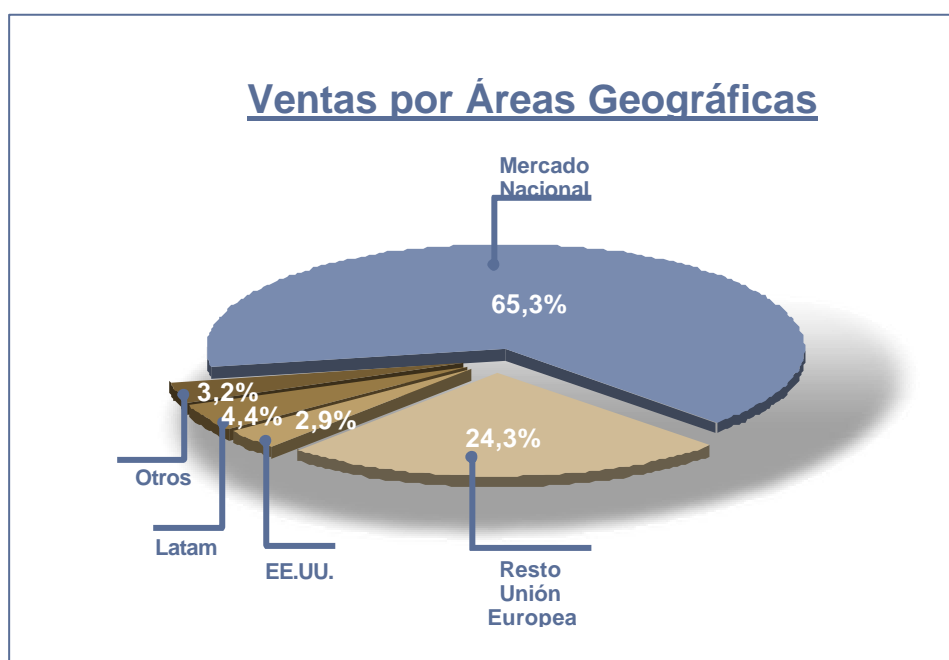
(1): En el informe de Resultados de 2003, las ventas procedentes de Polonia (5,6 M€) estaban incluidas en **Otros**. Dado que en el año 2004 Polonia se incorporó a la UE, al objeto de hacer una comparación homogénea, en el cuadro anterior las ventas en el mercado polaco se ha incluido en la línea de **Unión Europea** en ambos ejercicios.

A cierre del ejercicio 2004 el mercado **nacional** representa el 65% de las ventas de la compañía, aunque es el mercado **internacional** el que ha experimentado **mayor** tasa de **crecimiento**: 17%. Este mayor nivel de crecimiento en los mercados internacionales se ha obtenido tanto en la actividad de TI (incremento del 15%), como en las actividades de **SIM/SAM y EED**, que han crecido un 20%.

Por áreas geográficas, la **Unión Europea** continúa siendo el principal mercado internacional de la compañía, no solo por volumen, sino también por crecimiento.

En el mercado de **EE.UU.**, tal y como se ha comentado en anteriores informes trimestrales, la finalización de distintos proyectos en el año 2003, junto con el hecho de que todavía no se haya puesto en marcha ningún proyecto dentro del programa de simulación TSC II para la US Navy (que previsiblemente comenzará a generar oportunidades a partir de 2005) ha afectado negativamente a la evolución de la cifra de ventas. En cualquier caso, **la contratación** sí ha experimentado un **importante crecimiento**, lo cual permite proyectar una mejor evolución de la cifra de ventas en 2005.

Por último, el mercado **Latinoamericano** ha experimentado un crecimiento en ventas del 10% respecto a ejercicio 2003, a pesar de las menores ventas en la actividad de procesos electorales. Para el año 2005 es previsible que la mejora paulatina de las condiciones económicas en esta área, permita continuar creciendo a tasas elevadas en la cifra de ventas.



## 5. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Se adjuntan a este informe como Anexos 2, 3 y 4, respectivamente, la cuenta de Pérdidas y Ganancias, el Balance de Situación y el Estado de Cash Flow consolidados.

Al cierre del ejercicio 2004, el **Resultado Neto de Explotación (EBITA)** ha ascendido a **123 M€** con un crecimiento del 12% sobre el año anterior. Este resultado implica un **margen operativo neto sobre ventas** del **11,4%**, frente al 11,1% del ejercicio precedente, y permite **superar el objetivo** establecido para el conjunto **del ejercicio** (al menos, un 11,1%).

El **Resultado Financiero**, que ha ascendido a 3,9 M€, ha sido ligeramente inferior al de 2003 como consecuencia de los **resultados financieros atípicos positivos** obtenidos en el primer trimestre del pasado **ejercicio 2003**, ampliamente comentados en todos los informes trimestrales de dicho año.

El **Resultado Extraordinario** ha sido negativo por importe de 7,5M€, como consecuencia de **amortizaciones extraordinarias** realizadas en el último trimestre del año: **fondos de comercio** (4 M€), e **inmovilizados inmateriales** (4M€). Como consecuencia de que en el ejercicio 2003 el resultado extraordinario negativo ascendió a 17,6 M€ (cifra ampliamente comentada en el informe de resultados de ese ejercicio), el **Resultado antes de Impuestos** se ha **incrementado un 24%** respecto al año 2003.

Teniendo en cuenta que la **tasa fiscal** (22%) aún siendo reducida, ha sido ligeramente superior a la del año anterior, y que la cifra de **minoritarios** se ha incrementado como consecuencia de la mejor evolución general de todas la compañías en las que Indra tiene socios minoritarios, el **Beneficio Neto** ha ascendido a **85,3 M€**, con un **crecimiento del 19%** sobre el ejercicio 2003. Esto supone **superar el objetivo inicial** para el conjunto del ejercicio (+15%), **y cerrar en línea con la previsión de cierre** (+18%) dada en Noviembre de 2004 con ocasión de la publicación de los resultados del tercer trimestre.

En cuanto al **Balance de Situación**, la evolución del **Capital Circulante Operativo Neto** a final de año ha sido mejor de lo previsto, debido a una alta concentración de cobros en el último mes del año. Ello ha permitido que el incremento de esta partida haya sido solamente de 5,5 M€ sobre el cierre del ejercicio 2003, hasta los **54,3 M€**, lo que es equivalente a **18 días de ventas**, cifra igual a la del cierre de 2003. No obstante, la compañía considera que este nivel no se mantendrá en los próximos años, y como tal, las **necesidades de circulante** se **incrementarán** a lo largo del próximo ejercicio **2005**.

Finalmente, en el **Estado de Cash-Flow**, el **Cash-Flow Operativo** se ha **incrementado un 4%** respecto a la cifra del año 2003, hasta los **118M€**. En cualquier caso, la comparación entre dicho Cash-Flow de los dos ejercicios se ha visto influenciada por los resultados atípicos y extraordinarios del ejercicio 2003, ampliamente comentados en los informes trimestrales de dicho año. **Sin este efecto extraordinario**, el **Cash-Flow operativo** del ejercicio 2004 se habría **incrementado un 12%**.

Teniendo en cuenta que las principales salidas de caja del ejercicio han sido el pago en el mes de julio del **dividendo** correspondiente al ejercicio 2003, que ha ascendido a 25 M€, así como las inversiones (tanto en inmovilizado como financieras) por importe total de 28 M€, al cierre del ejercicio la compañía tenía una posición de **Caja Neta** de **198 M€** 61 M€ más que al cierre del ejercicio 2003.

## **Recursos Humanos**

La **plantilla total** al cierre del ejercicio 2004 asciende a 6.619 personas. Su incremento con respecto al cierre del ejercicio 2003, así como las causas que lo originan, se explican a continuación:

<b>Nº Personas</b>	<b>Var. Perímetro consolidación</b>	<b>Variación ordinaria</b>	<b>Variación Total</b>	<b>Variación (%)</b>
Sobre 31/12/2003	0	247	247	3,9

En cuanto a la **plantilla media**, ésta se ha situado en 6.516 personas, un **2% más** que la del mismo período del ejercicio anterior.

## **Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)**

Una de los hitos importantes del año 2005 será la puesta en marcha de las **nuevas Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)** que aplican a todos los grupos consolidados cotizados en el mercado europeo. Estas normas suponen, sin duda, un paso importante de cara a la armonización de los mercados de capitales europeos, lo que redundará en beneficio de los inversores y de las propias compañías.

Indra está totalmente preparada para las exigencias de información de estas normas, por lo que comenzará a publicar su información financiera bajo los criterios de las NIIF, a partir del informe de resultados del primer trimestre del ejercicio 2005 (a publicar el próximo mes de mayo).

Es oportuno destacar en este momento que estas normas no tendrán impacto relevante sobre los Estados Financieros consolidados de Indra en el ejercicio 2005 y, por lo tanto, los objetivos anunciados para el conjunto del año aplicarán igualmente bajo los nuevos criterios de información.

Por último, como consecuencia de las NIIF, la compañía seguirá en el futuro reportando sus datos trimestrales como lo ha hecho hasta la fecha, añadiendo a éstos, información detallada por segmentos, tal y como establece la norma.

## 6. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

- El pasado **15 de Octubre**, Indra acordó con los socios minoritarios de **Indra EMAC**, propietarios del 35% del capital de la sociedad, la adquisición de esta participación minoritaria por un importe de 5,25 M€ de los que la mitad se harán efectivos a partir de enero de 2005 por medio del ejercicio de una opción de compra irrevocable a favor de INDRA sobre el 17,5% del capital.

Como ya se adelantó con ocasión del informe de resultados del tercer trimestre, Indra EMAC, de la que Indra poseía un 65% del capital, tiene entre sus principales actividades el mantenimiento de distintos sistemas de detección y comunicaciones para el Ejército del Aire español.

- En función de lo previsto en el acuerdo firmado a finales del mes de abril de 2002, por el que Indra obtuvo el control del 60% de la nueva sociedad **INDRA-CPC**, formada por la integración del grupo luso CPC-IS y la filial de Indra en Portugal, el pasado **3 de Noviembre Indra adquirió el restante 40%** de la sociedad Indra-CPC por un importe de 7,9M€.

## 7. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

- El día **10 de Enero de 2005** finalizó el plazo de ejercicio de las opciones correspondientes al Plan de Opciones 2000 para todos los empleados de la compañía que reunían unos requisitos de antigüedad en el momento de la concesión. El número total de acciones ejercidas asciende a un total de **3.118.346 acciones**, por lo que el resto de las acciones clase B (513.927, esto es, el 0,33% del capital) que servían de cobertura a este Plan de Opciones serán amortizadas a finales del primer trimestre de 2005. Esta amortización, que no tendrá impacto alguno en la cuenta de resultados, implicará una **reducción de Fondos Propios** de 5,9 M€.
- El día **10 de Enero de 2005**, Indra adquirió 3.033.920 acciones de la propia compañía (2% del capital total emitido), en una sola operación al cierre del mercado, al precio medio ponderado de la sesión bursátil de ese día, esto es, a 12,43 € por acción.

De acuerdo con el Hecho Relevante remito a la CNMV, esta compra de acciones propias se realizó con ocasión de las circunstancias concurrentes en el ejercicio del Plan de Opciones 2000 (que se había producido ese mismo día según lo comentado anteriormente), y se enmarcó dentro de las actuaciones encaminadas a aplicar parte de la liquidez con que cuenta la Compañía en favor de sus accionistas, materia sobre la que, tal y como se había manifestado en diversas ocasiones, el Consejo de Administración de la Sociedad tenía previsto proponer fórmulas adicionales en su sesión del mes de enero.

- En relación a este compromiso, en su reunión del **28 de enero**, el Consejo de Administración acordó:
  - Abonar el 15 de febrero de 2005 un **dividendo a cuenta**, de carácter extraordinario, con cargo a los resultados del ejercicio 2004, de **0,326 €** brutos por acción. Este dividendo extraordinario implicará un desembolso total del orden de 50 M€ y es equivalente a dos veces al pagado con cargo al ejercicio 2003.
  - Poner en marcha un programa temporal de **recompra de acciones propias** a lo largo de ejercicio 2005, por un importe que, sumado a la autocartera existente, no exceda del **5%** del capital social, esto es 4.685.877 acciones. La **finalidad de** este programa es la reducción del capital social por medio de la **amortización de las acciones**, previo acuerdo de la Junta General de Accionistas de la Sociedad.

**Adicionalmente** a lo anterior, el Consejo **propondrá** a la Junta General el pago de un **dividendo** complementario de carácter **ordinario**, equivalente a un **pay-out de, al menos, el 35%**. Este dividendo ordinario con cargo a los resultados del ejercicio 2004 implicaría un desembolso del orden de 30 M€.

El Consejo de Administración entiende que, **tras** la aplicación en favor de los accionistas de la Sociedad de los importes señalados, que significan un **desembolso total de hasta 180 M€**, la **Compañía mantendrá una capacidad financiera adecuada para atender** a sus necesidades operativas, así como a las **oportunidades de adquisición** que, razonablemente, cabe prever para el ejercicio 2005.



- El pasado **17 de febrero** Indra ha resuelto el Joint Venture Agreement (JVA) suscrito con Raytheon en 1997, en cuyo marco se constituyó la sociedad Indra ATM, participada en un 51% por Indra y por Raytheon en un 49%, con el objeto de comercializar en el mercado internacional los productos aportados por Indra a la misma (en el pasado ejercicio Indra ATM tuvo una facturación de 23 M€, y un beneficio neto de 1,9 M€). Asimismo, Indra ha instado el procedimiento de arbitraje previsto en el mismo, solicitando que Raytheon resulte obligada a transferir a Indra la participación que aquél mantiene en Indra ATM.

## ANEXO 1: PRINCIPALES CONTRATOS DEL TRIMESTRE

### TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

Se indican, para esta área de negocio, los principales contratos obtenidos a lo largo del cuarto trimestre en cada uno de los mercados:

#### A) Transporte y Tráfico:

- Nuevo sistema de ticketing de la línea 3 del Metro de Madrid
- Sistema de gestión de tráfico y de peaje en México
- Desarrollo del centro de contingencia para control de tráfico aéreo de Barcelona
- Sistemas de seguridad y control del túnel más largo de Madeira y Portugal
- Consultoría tecnológica para el nuevo puesto de mando de Metro de Madrid
- Sistema de ticketing basado en "contact-less card" para el ferrocarril de Chile
- Sistema de ticketing basado en "contact-less card" para el Consorcio de Transportes de Asturias

#### B) Defensa y Fuerzas de Seguridad (FF.SS.):

- Desarrollo del sistema de defensa aérea de Botswana
- Sistema de defensa electrónica para el Eurofigther
- Sistemas de identificación y de defensa electrónica para el helicóptero de combate Tigre
- Diseño y desarrollo de un sistema terrestre de captación y análisis de señales banda radar en la zona de Levante
- Sistema radar de aproximación de aeronaves y combinador (sistema que gestiona los distintos radares instalados a bordo) para el buque de planificación estratégica de la Armada Española

#### C) Telecomunicaciones, Utilities y Media:

- Desarrollo e implantación de un sistema de información integrado para el área de CRM de Telefónica Brasil
- Servicios en el área de integración para Vodafone
- Identificación de los canales comerciales más adecuados para la oferta de servicios de valor añadido y contenido de Terra
- Diseño del nuevo portal corporativo del Grupo Prisa
- Estudio de consultoría para el desarrollo del mercado portugués de Unión Fenosa Portugal

#### D) Administraciones Públicas (AA.PP.) y Sanidad:

- Diseño y Operación de la Oficina de la Vivienda de la Comunidad de Madrid
- Desarrollo y mantenimiento de los Sistemas del Fondo Español de Garantía Agraria
- Sistemas de Gestión de Incidencias y Apoyo Técnico del Servicio público de empleo estatal
- Sistemas de E-administración en la justicia Argentina

#### E) Financiero y Seguros:

- Renovación y mantenimiento de Sistemas para Mapfre Seguros Generales.
- Desarrollo de Outsourcing BPO para Deutsche Bank.
- Sistemas de autorización de operaciones para ING direct.
- Consultoría de procesos para Cajamar

#### F) Industria y Comercio

- Consultoría estratégica de modelo comercial para Nestle Helados
- Definición de la estrategia de gestión del patrimonio inmobiliario de Sol Meliá

## **SIMULACIÓN Y SISTEMAS AUTOMÁTICOS DE MANTENIMIENTO (SIM/SAM):**

- Desarrollo de sistemas automáticos de mantenimiento para el helicóptero de combate Tigre
- Sistema de control de fuerzas y mandos de vuelo para los helicópteros Cougar y Chinook del Ejército de Tierra

## **EQUIPOS ELECTRÓNICOS DE DEFENSA (EED)**

- Adaptación del sistema Radar Tridimensional terrestre Lanza para poder ser utilizado como sistema embarcado
- Rediseño del Ordenador embarcado para el mantenimiento de los Sistemas de aviónica del EFA para la 2ª fase de la producción

## ANEXO 2: CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

	2004 M€	2003 M€	<i>Variación</i>	
			<i>M€</i>	<i>%</i>
<b>Ventas</b>	<b>1079,2</b>	<b>981,4</b>	<b>97,8</b>	<b>10</b>
Otros ingresos	5,3	6,0	(0,7)	(12)
<b>Ingresos Totales</b>	<b>1084,5</b>	<b>987,4</b>	<b>97,1</b>	<b>10</b>
Costes aprov., externos y de explotación	(629,2)	(567,2)	(62,1)	11
Costes de personal	(311,8)	(291,1)	(20,7)	7
Resultado Bruto Explotación	143,5	129,2	14,4	11
Amortizaciones y prov. de circulante	(20,9)	(20,0)	(0,9)	4
<b>Resultado neto explotación</b>	<b>122,6</b>	<b>109,1</b>	<b>13,5</b>	<b>12</b>
Resultado Financiero	3,9	4,6	(0,8)	(16)
Resultado Participadas	(0,5)	0,6	(1,2)	--
Amortización Fondo de Comercio	(3,5)	(4,2)	0,7	(17)
<b>Resultado Ordinario</b>	<b>122,4</b>	<b>110,2</b>	<b>12,3</b>	<b>11</b>
Resultado Extraordinario	(7,5)	(17,6)	10,1	(57)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>114,9</b>	<b>92,6</b>	<b>22,4</b>	<b>24</b>
Impuestos	(25,1)	(18,8)	(6,3)	33
<b>Resultado Consolidado</b>	<b>89,9</b>	<b>73,8</b>	<b>16,1</b>	<b>22</b>
Minoritarios	(4,6)	(2,1)	(2,4)	115
<b>Resultado atrib. Sociedad Dominante</b>	<b>85,3</b>	<b>71,7</b>	<b>13,7</b>	<b>19</b>

Cifras no auditadas.

### ANEXO 3: BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

	2004	2003	<i>Variación</i>
	M€	M€	M€
Inmovilizado Material Neto	55,0	57,3	(2,2)
Inmovilizado Inmaterial Neto	24,5	32,6	(8,1)
Inmovilizado Financiero	85,2	87,9	(2,7)
Autocartera	0,5	0,8	(0,3)
Fondo de Comercio	60,1	60,5	(0,4)
Activo Circulante Operativo	690,0	651,3	38,7
Inversiones Financieras Temporales	276,1	211,6	64,6
Otros Activos	34,9	37,8	(3,0)
<b>Total Activo</b>	<b>1.226,4</b>	<b>1.139,7</b>	<b>86,6</b>
Fondos Propios	396,3	337,0	59,3
Minoritarios	34,9	35,8	(0,9)
Provisiones y Otros	16,3	15,0	1,2
Deuda financiera a largo plazo	66,7	63,8	2,9
Otras deudas a largo plazo	2,1	8,4	(6,3)
Deuda financiera a corto plazo	11,5	11,0	0,5
Pasivo Circulante Operativo	635,7	602,5	33,2
Otros Pasivos	62,9	66,3	(3,3)
<b>Total Pasivo</b>	<b>1.226,4</b>	<b>1.139,7</b>	<b>86,6</b>
<b>Posición Neta de Caja</b>	<b>197,9</b>	<b>136,8</b>	<b>61,1</b>

	2004	2003	<i>Variación</i>
	M€	M€	M€
<b>Desglose del Capital Circulante Operativo</b>			
Clientes / Anticipos de Clientes	181,2	72,4	108,8
Existencias/ Anticipos a Proveedores	102,3	127,6	(25,3)
Proveedores	229,2	151,2	77,9
<b>Capital Circulante Operativo Neto</b>	<b>54,3</b>	<b>48,8</b>	<b>5,5</b>

Cifras no auditadas

## ANEXO 4: ESTADO DE CASH FLOW CONSOLIDADO

	2004 M€	2003 M€	<i>Variación</i>	
			<i>M€</i>	<i>%</i>
<b>CAJA OPERATIVA</b>				
Beneficio Neto	85,3	71,7	13,7	19
Intereses Minoritarios	4,6	2,1	2,4	115
<b>Beneficio/(Pérdida) neta</b>	<b>89,9</b>	<b>73,8</b>	<b>16,1</b>	<b>22</b>
Ajustes:				
Depreciación	18,0	18,1	(0,1)	(1)
Amortización del Fondo de Comercio	6,9	15,8	(8,9)	(56)
Variación en provisiones	2,8	5,1	(2,3)	(45)
<b>Cash Flow operativo</b>	<b>117,6</b>	<b>112,8</b>	<b>4,8</b>	<b>4</b>
Clientes, neto	(108,8)	(17,3)	(91,4)	
Existencias, neto	25,3	28,2	(2,9)	(10)
Proveedores, neto	77,9	(16,4)		
<b>Variación en el Capital Circulante</b>	<b>(5,5)</b>	<b>(5,6)</b>	<b>0,1</b>	<b>(1)</b>
Otras variaciones operativas	3,0	6,6	(3,7)	(55)
<b>Caja Neta generada por las operaciones</b>	<b>115,0</b>	<b>113,9</b>	<b>1,2</b>	<b>1</b>
<b>INVERSIONES</b>				
Inmovilizado Material	(11,4)	(14,6)	3,2	(22)
Inmovilizado Inmaterial	(3,2)	(3,8)	0,6	(16)
<b>Total Inversiones en Inmovilizado</b>	<b>(14,6)</b>	<b>(18,4)</b>	<b>3,8</b>	<b>(21)</b>
Adquisiciones	(15,3)	(7,6)	(7,7)	102
Desinversiones y Otros	2,0	8,7	(6,7)	(77)
<b>Inversiones financieras netas</b>	<b>(13,3)</b>	<b>1,1</b>		
Desinversión/(Adquisición) de Autocartera	(0,5)	19,7	(20,1)	
<b>Caja generada/(aplicada) en Inversiones</b>	<b>(28,4)</b>	<b>2,4</b>		
<b>FINANCIACIÓN</b>				
Otros activos / pasivos	(4,2)	(5,0)	0,8	(16)
Dividendos	(25,2)	(16,6)	(8,5)	51
Dividendos pagados a minoritarios	(1,5)	0,0	(1,5)	
Variación neta en endeudamiento bancario	3,4	29,6	(26,2)	(89)
Otros	5,3	5,7	(0,3)	(6)
Cobertura Plan de Opciones				
Incremento de capital de acciones rescatables	0,0	19,9	(19,9)	
Deposito asociado	0,0	(19,9)	19,9	
<b>Caja generada/(aplicada) en Financiación</b>	<b>(22,1)</b>	<b>13,6</b>	<b>(35,7)</b>	
<b>INCREMENTO/(DISMINUCIÓN) DE CAJA Y EQUIVALENTES</b>				
	64,6	129,8	(65,2)	(50)
Caja y equivalentes a principio del período	211,6	81,8	129,8	159
Caja y equivalentes a final del período	276,1	211,6	64,5	30
Endeudamiento financiero a corto y largo plazo	(78,2)	(74,8)	(3,4)	5
<b>Caja/(Deuda) Neta</b>	<b>197,9</b>	<b>136,8</b>	<b>61,1</b>	<b>45</b>

## RELACIONES CON INVERSORES

David de la Roz

Tfno: 91.480.98.04

[ddelaroz@indra.es](mailto:ddelaroz@indra.es)

Diego Otero

Tfno: 91.480.98.74

[dotero@indra.es](mailto:dotero@indra.es)

## OFICINA DEL ACCIONISTA

91.480.98.00

[accionistas@indra.es](mailto:accionistas@indra.es)



**Indra**

INDRA  
Avda. Bruselas 35  
28108 Madrid  
Fax: 91.480.98.47  
[www.indra.es](http://www.indra.es)