



Madrid, 11 de octubre de 2006

**COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES**  
**Paseo de la Castellana, 19**  
**28046 Madrid**

Muy Sres. Nuestros,

En virtud de lo previsto en el artículo 82 de la Ley 24/1988 del Mercado de Valores y disposiciones concordantes, por medio de la presente ponemos en su conocimiento el siguiente hecho relativo a esta Sociedad:

En el día de hoy, Unión Fenosa e Indra han suscrito los acuerdos de integración de los negocios de consultoría y tecnologías de la información de Soluziona en Indra, de conformidad con lo previsto en el acuerdo de intenciones suscrito el pasado mes de julio y comunicado el 28 de dicho mes, y tras haber llevado a cabo el proceso previsto en el mismo de revisión y verificación de los activos y negocios a incluir en la transacción.

Los acuerdos suscritos identifican el detalle de dichos activos y negocios que comprenden la totalidad de los relacionados con las actividades de consultoría y tecnologías de información de Soluziona, así como algunos otros complementarios relacionados con ellos en el ámbito de la consultoría y servicios de ingeniería para infraestructuras.

El conjunto de estas actividades y negocios (en adelante "Soluziona TI") significan unos ingresos esperados para el ejercicio 2006 de 423 M€, con una previsión de margen operativo neto (margen EBIT), en torno al 6,5%.

La integración se efectuará a través de una ampliación de capital a realizar por Indra, que será suscrita por Unión Fenosa mediante la aportación del conjunto de los negocios antes referidos, que incorporarán una posición financiera neta de 7 M€ de deuda. Tras dicha ampliación de capital, la participación resultante de Unión Fenosa en Indra será del 11%.

Los activos y negocios aportados, incorporan el desarrollo y la ejecución de proyectos, así como la provisión de servicios para Unión Fenosa, durante los próximos siete años, con un importe comprometido de 350 M€.

Del importe total de ventas correspondientes a Soluziona TI, del orden del 6,6% corresponden a intereses minoritarios.

Tras la formalización de este acuerdo, se procederá por las partes a solicitar las preceptivas autorizaciones a las autoridades de la competencia, así como a la convocatoria y celebración por parte de Indra de Junta General Extraordinaria, que se estima tendrá lugar a lo largo de la segunda mitad del próximo mes de diciembre, con lo que la formalización y ejecución definitiva de la transacción se espera que esté finalizada en los primeros días de 2007

### **Negocios de Soluziona a integrar en Indra**

El perfil de los negocios integrados es altamente complementario con los de Indra, tanto desde el punto de vista de mercados verticales como geográficos.

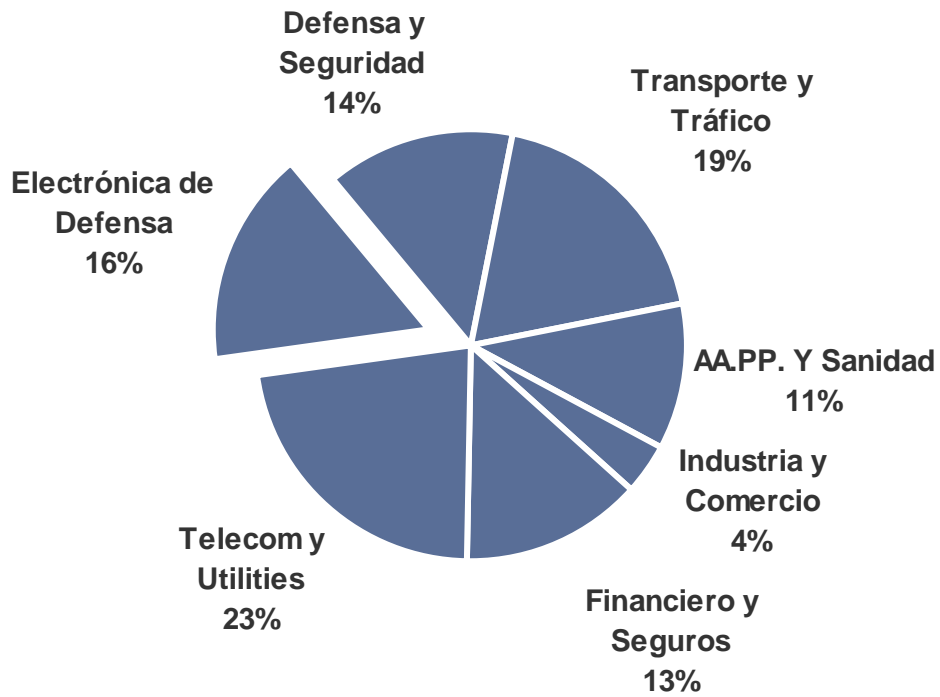
Por mercados verticales, Soluziona TI cuenta con una importante implantación en el sector de energía y utilities, que representa el 37% de las ventas, con soluciones propias implantadas en más de 100 clientes internacionales; asimismo, tiene una posición relevante en los sectores financiero, de telecomunicaciones y administraciones públicas.

Desde el punto de vista geográfico, cerca del 30% de sus ventas se realizan en el mercado internacional, principalmente en Latinoamérica (19%) y Europa (8%), y cuenta con centros de desarrollo de software en Europa del Este y Filipinas.

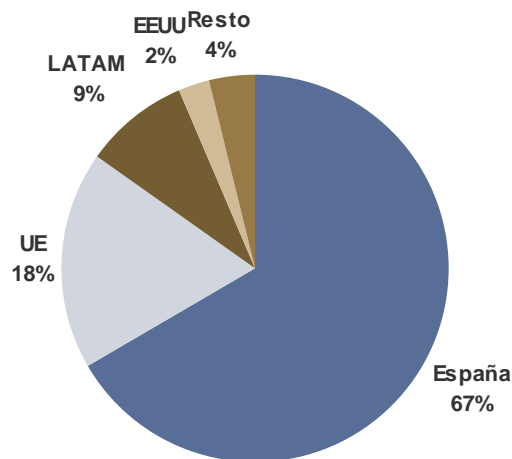
Con este acuerdo, y tras la adquisición de Azertia completada a mediados del pasado mes de septiembre, Indra alcanzaría un nivel de ingresos de en torno a los 1.950 millones de euros, considerando el ejercicio completo 2006, tomando como referencia los ingresos esperados por estas compañías en dicho ejercicio, lo que significa no solo consolidar de forma muy relevante el liderazgo global de Indra en el mercado español, sino también alcanzar una posición de fuerte liderazgo en la práctica totalidad de los mercados verticales en los que opera: Defensa y Seguridad, Transporte y Tráfico, Financiero y Seguros, Telecom y Utilities y Administraciones Públicas y Sanidad.

Indra, asimismo, tras la integración de Azertia y Soluziona TI, además de mantener un importante porcentaje de sus ventas en el mercado europeo (18%), consolida una muy relevante posición en Latinoamérica, con capacidad de oferta global y presencia operativa en la práctica totalidad de sus países, con lo que refuerza su posición de proveedor estratégico para sus grandes clientes españoles con intereses en la zona

**Ventas por mercados verticales de la compañía resultante (pro forma anual)**



**Ventas por mercados geográficos de la compañía resultante (pro forma anual)**



Lo cual ponemos en su conocimiento a los efectos oportunos.

Atentamente,

Juan Carlos Baena