



**Indra**

*Resultados 2002*  
*Madrid, 27 de Febrero de 2003*  
[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 resultados consolidados</b>	13
<b>6. Otros acontecimientos relevantes del trimestre</b>	15
<b>7. Hechos posteriores al cierre del trimestre</b>	17
<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</b>	22

## 1. CARTA DEL PRESIDENTE

En más de una ocasión hemos manifestado que el objetivo permanente de Indra a medio plazo es **crecer a tasas elevadas, tanto en ventas como en rentabilidad, y crecer significativamente más que los mercados europeo y español**. Así lo hemos hecho, un año más, en el ejercicio 2002, en un entorno económico general y sectorial más desfavorables que los inicialmente previstos.

Y lo hemos hecho **cumpliendo los objetivos iniciales establecidos para 2002 en todos sus parámetros:**

	Objetivos iniciales	Cierre
Crecimiento TI (sin proy. electorales)	12-15%	<b>15%</b>
Crecimiento ventas SIM/SAM + EED	15%	<b>17%</b>
Rentabilidad Operativa (margen EBIT s/ vtas)	10,8%	<b>11%</b>
Crecimiento Beneficio Neto	15%	<b>20%</b>

De los datos de cierre del ejercicio, destacan los siguientes aspectos:

- ❑ El **crecimiento** del **13%** de las **ventas totales**, que se eleva al **15%** excluyendo proyectos electorales.
- ❑ La **contratación**, con un cuarto trimestre muy positivo (creciendo el 17% sobre igual periodo del año anterior), ha sido un 6% superior a las ventas del ejercicio, manteniéndose en niveles similares a la del ejercicio 2001, en el que creció un 29%.
- ❑ Una **cartera de pedidos** de 1.177 M€, superior a la del año anterior, que representa 1,35 veces las ventas anuales.
- ❑ En el **negocio de TI**
  - el **crecimiento** conjunto de los tres **mercados de demanda institucional**, que agrupan el 62% de las ventas, ha sido del **20%**, destacando los dos de mayor peso y visibilidad: Defensa & FF.SS. y Transporte & Tráfico;
  - en los otros tres mercados verticales, destacan los crecimientos del 18% en Industria & Comercio y del 10% en Financiero & Seguros, así como que en Telecomunicaciones & Utilities se haya crecido el 3%, sobre una cifra de 2001 que había registrado un crecimiento del 50% sobre el ejercicio precedente.
- ❑ Por **áreas geográficas**:
  - en el **mercado español**, que representa el 70% de las ventas totales, el **crecimiento** ha sido del **19%**;
  - y del **20%** en los dos principales mercados internacionales, resto de **Unión Europea y EE.UU.**, donde se genera el 22% de las ventas totales.

- La **mejora de rentabilidad** se refleja en:
  - un **crecimiento** del **18%** en el **EBITDA** y del ya mencionado **20%** en el **Beneficio Neto**;
  - el **margen EBITDA** se sitúa en el **13%** y el **margen EBIT** en el **11%**;
  - el **ROCE** alcanza el **51%** y el **ROE** el **29%** (ambos, excluyendo la cobertura financiera de planes de opciones).
- La **generación de cash-flow** operativo por 86 M€, junto a la **reducción de capital circulante** en 26 M€ (aun habiendo aumentado las ventas en casi 100 M€), ha permitido mantener una **posición neta de caja de 36 M€**, después de haber destinado 100 M€ a inversiones (de ellos, 73 M€ a adquisiciones).

Estos resultados son satisfactorios no sólo en términos cuantitativos sino también cualitativos:

- en el **crecimiento** de los negocios hemos aplicado en todo momento una **política selectiva**, como ya señalamos en la comunicación de resultados del primer semestre del ejercicio, concentrándonos en clientes de elevada solvencia y proyección de largo plazo, así como evitando crecer en actividades de margen decreciente o que presentan modelos de negocio con incertidumbres de futuro;
- y los **beneficios** generados lo han sido después de realizar **dotaciones y provisiones** con un criterio de máxima prudencia.

Por todo ello, es intención del Consejo de Administración mantener una política de retribución directa a los accionistas vía **dividendo**, proponiendo, con cargo al ejercicio 2002, una cuantía **superior, al menos, en un 20%** a la del ejercicio 2001.

### **Posición de fortaleza para el futuro**

La evolución y los resultados registrados en los ejercicios **2000, 2001 y 2002 han fortalecido la posición de Indra**, tanto en términos absolutos como, de forma aún más relevante, en su situación comparativa en el sector.

**Indra, de forma continuada, ha crecido en ventas, ha mejorado rentabilidad y ha mantenido una posición financiera sólida, en un entorno desfavorable e, incluso, de crisis.**

Ello no se debe, fundamentalmente, a que el mercado español ofrezca condiciones más favorables o a haber sabido aprovechar otros mercados geográficos y segmentos de actividad de oportunidad. Se debe a una serie de características de su **modelo de negocio**, entre las que destacan las siguientes:

- Una **política selectiva de crecimiento**, tanto en lo relativo al mantenimiento y penetración en nuevos **clientes, como en** lo relativo a la **oferta**:
  - nos concentramos en clientes a los que podamos entregar valor y que así nos lo reconozcan;
  - una parte sustancial de nuestra oferta se basa en soluciones propias, que dan respuesta a necesidades centrales y/o críticas de nuestros clientes y que permiten un elevado grado de reutilización;
  - limitamos nuestra oferta en servicios de bajo valor añadido, que tengan amenaza de márgenes decrecientes o que se basen en modelos de negocios difícilmente sostenibles en un entorno como el actual, que creemos que durará, de creciente exigencia y poder negociador de los clientes.

- ❑ Fuerte acento y compromiso en la **ejecución y entrega de proyectos**.
- ❑ Actuaciones continuadas para un estricto **control de costes** y optimización de la producción (gestión y control de proyectos, off-shoring,...), manteniendo al tiempo una estructura de recursos flexible.
- ❑ Énfasis en el **cash-flow** de los proyectos y en la gestión del **capital circulante**.
- ❑ Y todo ello **complementado con**:
  - una política de **adquisiciones selectivas**, que cumplan los requisitos que otras veces hemos manifestado de no implicar duplicidades, ser fácilmente integrables y poder realizarse a precios razonables;
  - una capacidad demostrada para generar **proyectos en mercados geográficos emergentes**, sin necesidad de asumir riesgos significativos de capital ni operativos; y
  - la realización de **alianzas**, que pueden incluso ser globales, para acceder a mercados más amplios, sobre todo en las actividades en que Indra tiene soluciones que han demostrado su plena competitividad, como son las de Defensa y Transporte & Tráfico.

Creemos que **el marco general del sector va a seguir** dominado por la **presión en precios, bajo crecimiento de la demanda y exigencia creciente** por parte de los **clientes**. Y creemos que, **en estas condiciones, Indra va a seguir teniendo oportunidad** de fortalecer su posición y cuota de penetración en el mercado.

Por ello, proyectamos **seguir creciendo a tasas elevadas y mayores que el mercado en el próximo ejercicio**, el cual creemos que, en general, será **de mayor dificultad que el pasado**.

### **Ejercicio 2003**

En la comunicación de resultados del tercer trimestre de 2002, anticipamos nuestras perspectivas de crecimiento y rentabilidad operativa para 2003. Aunque en los meses transcurridos desde entonces la situación económica general y del sector no sólo no ha mejorado sino que presenta mayor incertidumbre, **mantenemos nuestros objetivos para 2003**, que concretamos en los siguientes términos:

- ❑ **Crecimiento de doble dígito en las ventas totales**, presentando los principales negocios y mercados de demanda institucional unas mejores perspectivas; en el resto, el mercado de Telecomunicaciones presenta una fuerte debilidad en la demanda, aunque en el segmento de Utilities proyectamos seguir creciendo a tasas elevadas.  
  
Para cumplir con este objetivo, la **cartera de pedidos** a 31-12-02 incluye **600 M€ de ventas para 2003**.
- ❑ **Crecimiento de la contratación** en el área de **TI** también a tasa de **doble dígito**. En los negocios de **SIM/SAM y EED** hay identificados **importantes proyectos**, aunque la formalización de algunos contratos relevantes podría diferirse a partir de 2004.
- ❑ **Margen EBIT** similar al del pasado ejercicio (**11%**).
- ❑ **Crecimiento del Beneficio Neto superior al de las ventas**.

**Javier Monzón**  
**Presidente**

## 2. PRINCIPALES MAGNITUDES

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

INDRA	2002 (M€)	2001 (M€)	Variación (%)
<b>Ventas TI (sin proy. electorales)</b>	<b>665,8</b>	<b>580,2</b>	<b>15</b>
Ventas proyectos electorales (TI)	3,6	19,9	(82)
<b>Ventas SIM/SAM y EED</b>	<b>204,2</b>	<b>174,2</b>	<b>17</b>
Total ventas	873,6	774,3	13
Resultado Neto de Explotación	96,0	83,7	15
<b>Margen operativo s/ ventas</b>	<b>11,0</b>	<b>10,8</b>	<b>0,2 p.p</b>
<b>Beneficio Neto</b>	<b>57,4</b>	<b>48,0</b>	<b>20</b>
Caja / (Deuda) neta	36,5	74,0	(51)
	€	€	%
BPA	0,39	0,32	20

Notas:

- Para el cálculo del BPA se ha tenido en cuenta un número medio de acciones de 147.901.044 en ambos períodos, excluyendo las acciones rescatables que sirven de cobertura al Plan de Opciones 2000 (opciones cuyo precio de ejercicio es de 11,49€). Dichas acciones son amortizables en caso de rescate por no ejercicio de las opciones.
- Las variaciones del perímetro de consolidación han supuesto unas ventas adicionales de 14,7 M€ frente al mismo período del año anterior

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

#### TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

##### Contratación TI

En la siguiente tabla se muestra el importe acumulado de los nuevos contratos obtenidos en el área de negocio de TI durante el ejercicio 2002 y su comparación respecto al ejercicio precedente:

CONTRATACIÓN TI	2002 (M€)	2001 (M€)	Variación (%)
Total nuevos contratos	691,4	684,2	1
Proyectos electorales	3,6	10,8	(67)
<b>Nuevos contratos (sin proy. electorales)</b>	<b>687,8</b>	<b>673,4</b>	<b>2</b>

En el **cuarto trimestre** del ejercicio 2002, la contratación en el área de TI ha sido un **17% superior** a la del mismo período del ejercicio precedente.

Para el conjunto del ejercicio, dicha contratación ha evolucionado en línea con lo previsto, habiendo sido **un 3% superior a la cifra de ventas del período**, y manteniéndose en niveles similares a los del año 2001 a pesar de que, tal y como hemos comentado en anteriores comunicados, en dicho ejercicio 2001 la contratación fue excepcionalmente alta y registró un crecimiento **del 20% (39% sin proyectos electorales)** sobre el año anterior, en gran medida por los importantes contratos de carácter plurianual conseguidos fundamentalmente en las áreas de **Defensa y FFSS** (contratación en el primer semestre del ejercicio 2001 de sistemas para el Eurofighter y de un importante proyecto de outsourcing); y **Telecom y Utilities** (contratación en el tercer trimestre del 2001 de uno de los mayores contratos de outsourcing del mercado español con Red Eléctrica de España).

Los mercados que mejor han evolucionado en el ejercicio 2002 han sido los de **Financiero y Seguros e Industria y Comercio**, mercados en los que destacan importantes referencias en Outsourcing.

En cuanto a los **proyectos electorales**, el año 2002 ha sido un ejercicio de menor actividad que el precedente, aunque ha destacado por la presencia en nuevas áreas. Así, se han realizado proyectos en dos países en los que previamente no se había tenido actividad, **Colombia** (Elecciones Presidenciales, proyecto ya comentado en anteriores comunicados), y **Perú** (Auditoría de los procesos utilizados en las elecciones Presidenciales, realizado en el cuarto trimestre del ejercicio); y se ha ejecutado un proyecto novedoso en cuanto a que se ha realizado **totalmente a través de Internet** (elecciones a una institución pública en **España**, ya comentado en anteriores comunicados).

Se espera que el año 2003 sea mejor que el 2002, al estar previstos procesos electorales en España y Latinoamérica.

En el Anexo 1 se incluye una lista detallada de los principales contratos obtenidos en el último trimestre (para más información, véanse los anteriores comunicados del ejercicio).

### Cartera de pedidos TI

La evolución comentada de la contratación durante el ejercicio 2002 ha permitido mantener la cartera de pedidos en la actividad de TI, a pesar del incremento en la cifra de ventas.

Esta cartera, que equivale prácticamente a una vez las ventas del ejercicio 2002, supone un buen punto de partida para el 2003, tal y como se comenta en la Carta del Presidente.

CARTERA DE PEDIDOS TI	2002 (M€)	2001 (M€)	Variación (%)
Cartera de pedidos TI	642,6	640,0	0,4

### Ventas TI

Las ventas totales en el área de TI durante el ejercicio 2002 han alcanzado un crecimiento acumulado del **12%** respecto al mismo período del ejercicio precedente (15% sin considerar los proyectos electorales).

Con esta cifra, que incluye 3,7 M€ por la integración desde noviembre de CPC Portugal, se ha cerrado el ejercicio 2002 con un crecimiento que se ha situado **en la parte más alta del rango fijado como uno de los objetivos** para dicho ejercicio: crecer en la cifra de ventas de TI, excluyendo proyectos electorales, entre el 12 y el 15%.

VENTAS TI	2002 (M€)	2001 (M€)	Variación (%)
Total ventas	669,4	600,1	12
Proyectos electorales	3,6	19,9	(82)
<b>Total ventas (sin proyectos electorales)</b>	<b>665,8</b>	<b>580,2</b>	<b>15</b>

El desglose por mercados de la evolución de las ventas ha sido el siguiente (sin considerar los proyectos electorales):

VENTAS TI	2002 (M€)	2001 (M€)	Variación (%)
Transporte y Tráfico	189,0	156,9	20
Defensa y FF.SS.	177,2	142,7	24
Telecomunicaciones y Utilities	157,9	153,2	3
AA.PP. y Sanidad (sin proy. electorales)	47,5	44,5	7
Financiero y Seguros	52,0	47,1	10
Industria y Comercio	42,2	35,7	18
<b>Total TI (sin proyectos electorales)</b>	<b>665,8</b>	<b>580,2</b>	<b>15</b>

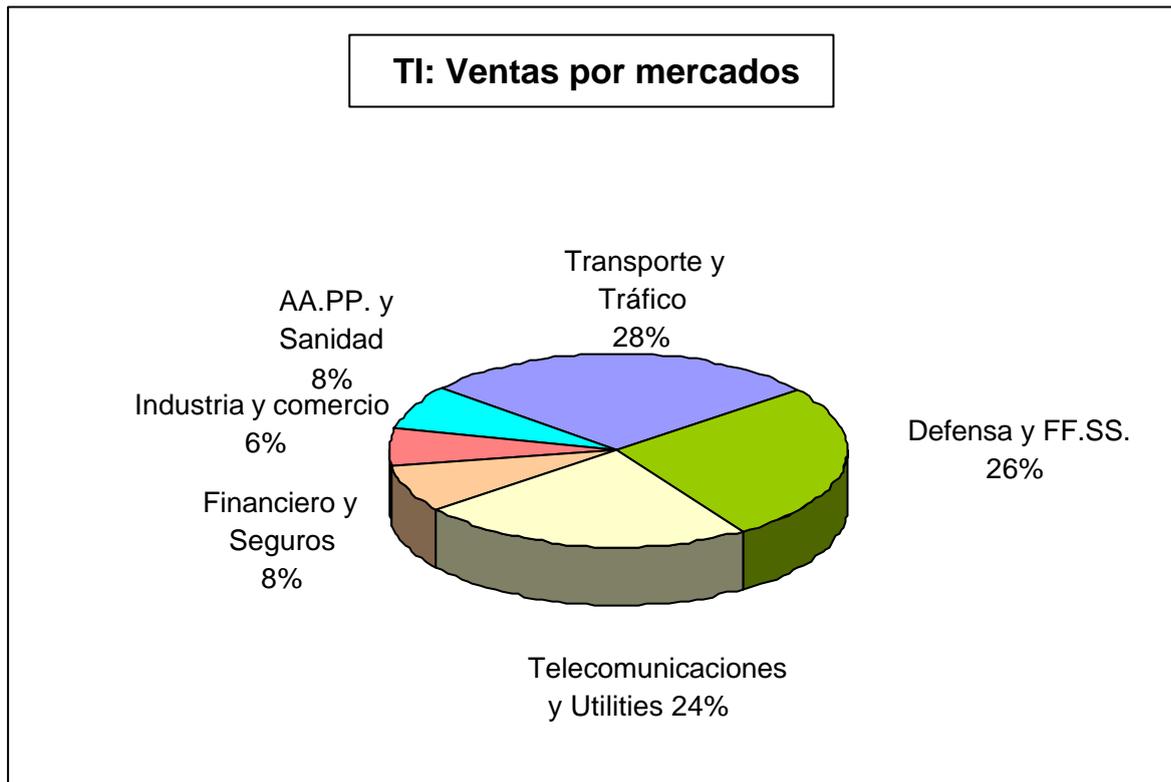
Los mercados de **Transporte y Tráfico** y de **Defensa y FF.SS.**, son los que más fortaleza están mostrando en estos momentos de debilidad de la demanda en el sector de TI en general, fortaleza que se espera se mantenga en el ejercicio 2003 con tasas de crecimiento superiores a la media de la compañía.

Igualmente, en la actual situación de mercado son destacables los crecimientos de doble dígito que han mostrado los mercados **Financiero y Seguros** e **Industria y Comercio**, mercados que se han beneficiado de la buena posición que tiene Indra en el negocio de Outsourcing en España.

En el mercado de **Administraciones Públicas y Sanidad**, se observa como, a pesar de los efectos ya comentados en anteriores comunicados de la demora en la convocatoria de concursos para distintos proyectos, así como el creciente nivel de competencia, que hace que se siga aplicando una selectiva política comercial, se ha mantenido una tasa de crecimiento **del 7%**.

Por último, el crecimiento del 3% en el mercado de **Telecomunicaciones y Utilities**, pone de manifiesto la debilidad del mercado de Telecomunicaciones, tal y como veníamos avanzando en anteriores comunicados.

El desglose por mercados de las ventas totales de TI es el siguiente:



En cuanto al **desglose por áreas geográficas**, el **23%** de las ventas provienen de los mercados internacionales, siendo la Unión Europea el principal mercado (12% del negocio de TI), seguido de Latinoamérica que representa el 6% del negocio de TI.

## SIM / SAM y EED

### Contratación y cartera de pedidos SIM/SAM y EED

En las siguientes tablas se muestra la evolución de la actividad comercial en estas dos áreas de negocio con respecto al ejercicio anterior, tanto en lo referente a los nuevos contratos conseguidos, como al nivel alcanzado por la cartera de pedidos al cierre de este período.

Nuevos contratos	2002 (M€)	2001 (M€)	Variación (%)
Simulación y Sist. Automáticos Mantenimiento	113,0	120,3	(6)
Equipos Electrónicos de Defensa	122,9	129,5	(5)
<b>Total</b>	<b>235,9</b>	<b>249,8</b>	<b>(6)</b>

Cartera de pedidos	2002 (M€)	2001 (M€)	Variación (%)
Simulación y Sist. Automáticos Mantenimiento	201,7	169,8	19
Equipos Electrónicos de Defensa	333,1	325,6	2
<b>Total</b>	<b>534,8</b>	<b>495,4</b>	<b>8</b>

En esta área de negocio, la contratación a lo largo del ejercicio 2002 ha confirmado la tendencia que habíamos puesto de manifiesto en anteriores comunicados:

- En **SIM/SAM**, la reducción sobre el ejercicio precedente se explica por los elevados niveles alcanzados en el ejercicio 2001 por contratos relacionados con el EFA y la US Navy. Este hecho se ha compensado en gran medida en el segundo trimestre del presente ejercicio por el ya comentado proyecto de simulación para Hainan Airlines en el mercado chino, y en el cuarto trimestre, donde la contratación se ha incrementado en un 23% sobre el mismo período del 2001, fundamentalmente por la actividad de Sistemas Automáticos de Mantenimiento (SAM), con proyectos relacionados con el EFA y la US Navy.
- En **EED**, se ha mantenido a lo largo del cuarto trimestre el buen ritmo de contratación (incremento del 12% respecto al cuarto trimestre del 2001) ya observado en el tercer trimestre del ejercicio. Esto ha permitido cerrar el ejercicio compensado en gran parte el hecho de que en el primer semestre del ejercicio 2001, se concentrase el 82% de la contratación total de dicho ejercicio.

La evolución mencionada en el presente ejercicio, así como la prevista para el 2003, donde se espera una caída en la cifra total de contratación del entorno del 30%, pone de manifiesto lo ya comentado en otros comunicados, y es que las cifras de contratación no siguen una evolución lineal debido a que ciertos programas (fundamentalmente el EFA) son de carácter plurianual, previéndose en ellos incrementos importantes de la contratación a partir de 2004.

En cualquier caso, al cierre del ejercicio 2002, con una cartera de pedidos de **535 M€** la **visibilidad** de estos negocios en el medio plazo mantiene un elevado nivel, siendo la cobertura de dicha cartera **2,62 veces** las ventas de los últimos 12 meses.

En el Anexo 1 se incluye una lista detallada de los principales contratos obtenidos en el último trimestre (para más información, véanse los anteriores comunicados del ejercicio).

### Ventas SIM/SAM y EED

<b>VENTAS</b>	<b>2002 (M€)</b>	<b>2001 (M€)</b>	<b>Variación (%)</b>
SIM / SAM	81,1	62,3	30
EED	123,2	111,9	10
<b>Total</b>	<b>204,2</b>	<b>174,2</b>	<b>17</b>

Las ventas en el ejercicio 2002 han crecido un **17%** respecto al año anterior, **superando los objetivos** marcados para el conjunto del ejercicio.

Tal y como se venía poniendo de manifiesto en los trimestres anteriores, especialmente relevante ha sido la evolución de la actividad de **SIM/SAM** con un crecimiento del **30%**, crecimiento impulsado fundamentalmente por las actividades de Simulación. La US Navy continúa siendo el principal cliente dentro de esta área de negocio.

En cuanto al **desglose por áreas geográficas**, el **55%** de las ventas de estas dos áreas provienen de los **mercados internacionales**, principalmente el europeo, con el 63% del total, y el estadounidense, con el 31%.

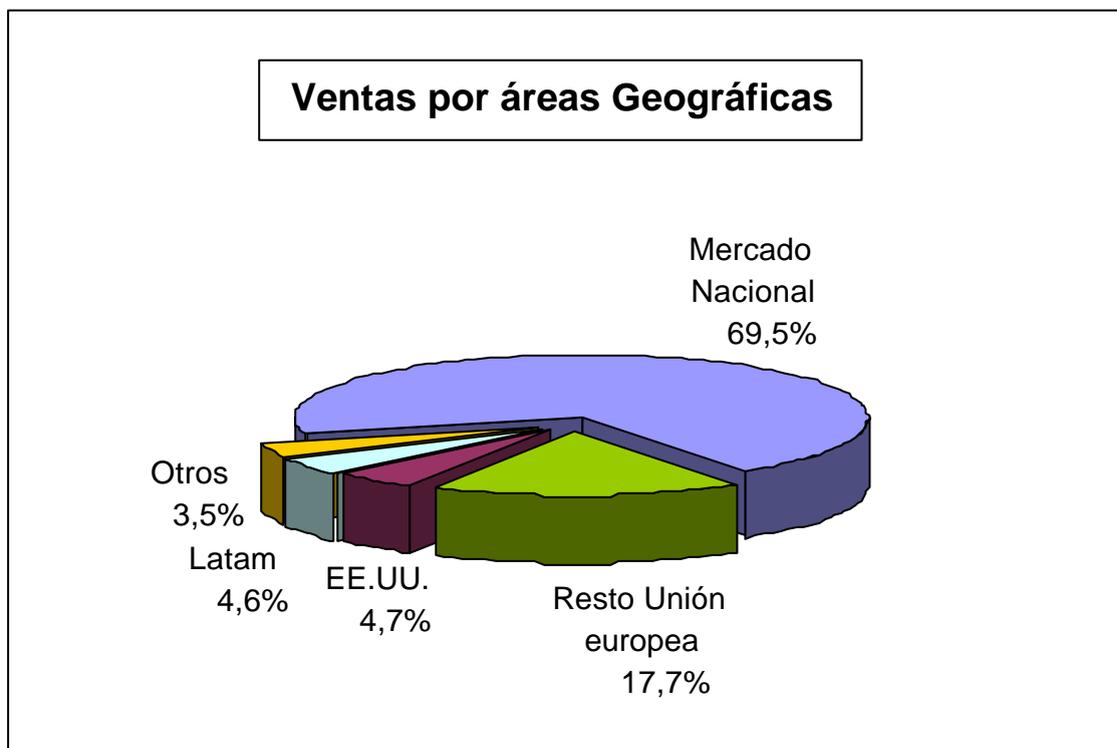
## 4. VENTAS POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

El desglose de ventas por áreas geográficas es el siguiente:

VENTAS	2002		2001		Variación
	M€	%	M€	%	%
<b>Total ventas</b>	<b>873,6</b>	<b>100</b>	<b>774,3</b>	<b>100%</b>	<b>13</b>
<b>Proyectos electorales</b>	<b>3,6</b>	<b>0</b>	<b>19,9</b>	<b>3%</b>	<b>(82)</b>
<b>Total ventas sin proyectos electorales</b>	<b>869,9</b>	<b>99,6</b>	<b>754,3</b>	<b>97</b>	<b>15</b>
Nacional	607,0	69	508,8	66	19
Internacional	262,9	30	245,5	32	7
* Resto Unión Europea	154,4	18	124,4	16	24
* EE.UU.	41,3	5	38,6	5	7
* Latinoamérica	37,2	4	57,0	7	(35)
* Otros	30,0	3	25,5	3	18

El mercado **nacional** no solo continua siendo el principal mercado de Indra por volumen de ventas, sino que muestra una elevada tasa de crecimiento, con un **19%** para el conjunto del ejercicio, respecto al año precedente.

En cuanto a los **mercados internacionales**, que crecen al 7%, **Europa** (Reino Unido, Alemania, Francia siguen siendo los principales mercados) y **Asia** (China es prácticamente el 90%), presentan los mayores crecimientos con tasas del **27%** en ambos casos. En el **mercado latinoamericano**, la especial coyuntura del mercado argentino, que ha experimentado una **caída en sus ventas totales del 74%** (sin proyectos electorales), debido fundamentalmente a la depreciación de la moneda, ha venido marcando la evolución de toda esta área geográfica a lo largo de todo el ejercicio 2002. En este año, el mercado con mayor crecimiento respecto al ejercicio 2001 ha sido **México**.



## 5. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS CONSOLIDADOS

La cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada, así como el Balance de Situación consolidado y el Estado de Cash Flow, se adjuntan a este informe como Anexos 2, 3 y 4, respectivamente.

El **Resultado Neto de Explotación (EBIT)** alcanza, al cierre del ejercicio 2002, los **96 M€** con un crecimiento del **15%** sobre el mismo período del año anterior. Con ello, el **margen operativo sobre ventas** asciende al **11%**, superando tanto el objetivo inicial para el conjunto del ejercicio 2002, como el margen obtenido en el ejercicio precedente (ambos un 10,8%), en un año de gran dificultad en el sector. Para el año **2003**, y a pesar del negativo marco general comentado anteriormente, se espera mantener un **margen similar al del 2002**.

La **Amortización del Fondo de Comercio** se ha incrementado sustancialmente respecto al año 2001 como consecuencia de la adquisición del 100% de Europraxis a lo largo de dicho ejercicio (25% en Abril y 75% en Diciembre), tal y como se ha comentado en anteriores comunicados. A este efecto hay que añadir la amortización del Fondo de Comercio generado por las adquisiciones del 49% de Indra EWS, y del 60% CPC en Portugal, aunque con un impacto muchísimo menor al contabilizarse solamente desde el momento efectivo de la adquisición: Septiembre y Noviembre de 2002, respectivamente.

La variación en el **Resultado Extraordinario**, es debida fundamentalmente al criterio de máxima prudencia seguido en el fortalecimiento de la dotación de provisiones para riesgos y gastos, y en bajas de inmovilizado, así como a las provisiones para autocartera.

En cualquier caso, este efecto negativo del Resultado Extraordinario, que junto con la evolución del Fondo de Comercio hace que el **Resultado antes de impuestos** se mantenga en niveles similares a los del ejercicio precedente, se ve ampliamente compensado por la positiva evolución de:

- o Los **Impuestos**, que se han reducido en un 27% habiendo pasado la **tasa efectiva del 25% al 18%**. Esta disminución es debida a diversas diferencias temporales que se han generado en el proceso de consolidación, así como por mayores deducciones aplicadas.

Este efecto positivo no es previsible que se produzca en próximos ejercicios, por lo que para el 2003 se espera que la tasa impositiva esté en niveles próximos a los de los dos últimos ejercicios.

- o Los resultados imputables a **Minoritarios**, que se han reducido en un 31%, fundamentalmente por el efecto de la adquisición del 75% de Europraxis en diciembre de 2001, y del 49% de Indra EWS (a partir de Septiembre).

Con todo ello, el **Beneficio Neto** ha ascendido a **57,4 M€** con un crecimiento del **20%** respecto al mismo período del año anterior. Para el **2003**, se espera que el **crecimiento del Beneficio Neto** sea **superior al de la cifra de ventas** (crecimiento de dos dígitos). Dicha proyección, no considera cambios importantes en el perímetro de consolidación, ni conceptos significativos de carácter extraordinario.

En el **Balance de Situación**, destacar el incremento del **Fondo de Comercio** en un **32%**, que se explica tanto por la adquisición del 49% de Indra EWS y la adquisición del 60% de CPC, que han generado un Fondo de Comercio de 15,5 M€ y de 7,5M € respectivamente.

El saldo de la partida de intereses **Minoritarios** se reduce en un 42%, fundamentalmente por la adquisición del 49% de Indra EWS en Septiembre, que ha supuesto una reducción en esta partida de 34 M€ respecto al mismo período del ejercicio anterior.

En cuanto al **Estado de Cash-Flow**, cabe destacar el incremento significativo en la **Caja Neta Generada por las operaciones**, en gran medida por la mejora significativa de la posición de **circulante** que, a pesar del incremento de la actividad de la compañía, se ha reducido en 26 M€ (un 38%) respecto al ejercicio precedente. Para el ejercicio **2003**, se espera que se mantengan unos elevados niveles de generación de Caja Neta generada por operaciones, pese a que será muy difícil mantener los niveles alcanzados en el año 2002.

En cuanto a las **inversiones**, que ascienden a **100 M€** en el ejercicio 2002, destacan las **inversiones financieras** por importe de **73 M€** con la adquisición del 49% de Indra EWS, y del 60% de CPC Portugal, como principales operaciones. El incremento de la partida de inversiones en **inmovilizado material**, recoge el efecto **excepcional** del traslado a la nueva Sede Social de Indra a comienzos del ejercicio 2002, por lo que se espera que esta cifra disminuya significativamente en el ejercicio 2003.

Por último, los movimientos de caja por las **actividades financieras**, recoge tanto el pago del **dividendo** correspondiente al ejercicio precedente, dividendo que se ha venido incrementando a tasas superiores al 20% anual en los últimos tres años, como variaciones de deudas a corto por las adquisiciones realizadas.

Con todo ello, se ha cerrado el ejercicio 2002 con una posición de **Caja Neta** de **36,5 M€**

La **plantilla total** al final del semestre es de 6.418 personas. Su incremento con respecto al 2001 y las causas que lo originan, se explica a continuación:

<b>Nº Personas</b>	<b>Var. Perímetro consolidación</b>	<b>Variación ordinaria</b>	<b>Variación Total</b>	<b>Variación (%)</b>
Sobre 31/12/2001	489	(38)	451	8

Respecto a la **plantilla media**, esta se sitúa en 6.092 personas, un **5% más** que la del mismo período del año anterior. Este reducido crecimiento respecto a la cifra de ventas, se explica, tal y como habíamos comentado en anteriores trimestres, tanto por la mejora de la productividad como por el mayor crecimiento de aquellos mercados menos intensivos en personal.

Por otra parte, Indra sigue manteniendo como en anteriores trimestres, elevadas tasas de utilización, a lo que contribuye la política de subcontratación de personal que sigue la compañía.

## 6. OTROS ACONTECIMIENTOS RELEVANTES DEL TRIMESTRE

Con fecha **10 de Octubre**, se comunicó el acuerdo del Consejo de Administración la Sociedad de convocar **Junta General Extraordinaria de Accionistas**, el 14 de Noviembre, teniendo como principal punto del orden día la aprobación de la **fusión por absorción** de INDRA EWS como sociedad absorbida, e INDRA SISTEMAS como sociedad absorbente.

Con fecha **15 de Noviembre**, se comunicó la aprobación de los puntos recogidos en el Orden del Día de la misma:

- Aprobar como balance de fusión de INDRA SISTEMAS, S.A. el balance cerrado y auditado a 31 de agosto de 2002.
- Aprobar la fusión por absorción de INDRA SISTEMAS, S.A., como sociedad absorbente, e INDRA EWS, S.A. (Sociedad Unipersonal), como sociedad absorbida, adquiriendo la primera la totalidad del patrimonio de la segunda, todo ello de conformidad con el Proyecto de Fusión suscrito por los consejeros de la Sociedad con fecha 26 de septiembre de 2002
- Someter la fusión al régimen de neutralidad fiscal establecido en la Ley 43/95 del Impuesto sobre Sociedades.

Asimismo, el Consejo de Administración expuso ante la Junta general una visión detallada de las actuaciones que la Sociedad ha venido llevando a cabo en relación con su sistema de gobierno corporativo, reafirmando la voluntad de que el mismo se ajuste en todo momento a las mejores prácticas nacionales e internacionales, así como a las recomendaciones que se vayan realizando en el futuro.

Finalmente, la Junta General, aprobó la extensión de 6 a 12 meses de los periodos de ejercicio de las opciones concedidas por la Sociedad, cuyo periodo de ejercicio estuviera ya iniciado.

Con fecha **23 de Octubre**, y de acuerdo con la aprobación del Consejo de Administración de **Inversis** ([www.inversis.com](http://www.inversis.com)) celebrado el pasado 25 de Septiembre, se procedió a una ampliación de capital de dicha sociedad por un importe total de 4,9 Mill. €, de los cuales Indra ha desembolsado 0,85 Mill. €, correspondientes a su participación del 17,29%. Dicha ampliación se enmarca dentro del plan de negocio de Inversis.

Con fecha **25 de Octubre**, Indra adquirió por 1,6 M€ el 50% del capital de **Adepa Sistemas**, compañía de consultoría y soluciones de inteligencia de clientes para el sector financiero, con el objetivo de reforzar su presencia y posición en el mercado de Finanzas y Seguros. Los actuales accionistas de Adepa Sistemas mantendrán el 50% del capital restante, si bien el acuerdo incluye una opción de compra por parte de Indra sobre esta participación en el plazo de tres años por la que se ha pagado un importe adicional de 0,24 M€, y que se descontará del precio de adquisición de este 50% adicional en el supuesto de que se ejerza la opción.

Adepa Sistemas, que consolida por Puesta en Equivalencia desde el 1 de Noviembre de 2002, está especializada en soluciones de banca privada / banca personal, que permiten a las entidades financieras ofrecer servicios personalizados de asesoramiento y gestión de inversiones a los clientes con mayor potencial.

Con fecha **31 de Octubre**, se procedió **al cierre efectivo** de la operación de integración en una sola compañía de los negocios de servicios de TI en Portugal de Indra y del grupo luso CPC-IS, operación que se explicó con detalle en el pasado Informe de Resultados. Dicha compañía, que se denomina **INDRA-CPC**, está controlada en un 60% por INDRA.

INDRA ha aportado su filial en Portugal, pagando adicionalmente a los accionistas del grupo CPC-IS una cantidad en efectivo de 9,5 mill€

Esta operación, comunicada a la CNMV con fecha 7 de Mayo de 2002, estaba pendiente de su ejecución efectiva debido a los requerimientos de instrumentación legal de la misma.

La nueva compañía, INDRA-CPC, que consolida con Indra por integración global desde el mes de Noviembre, ha aportado 3,7 Mill. € adicionales de ventas en el presente ejercicio 2002.

Con fecha **22 de Noviembre** se comunica el acuerdo del Consejo de Administración de efectuar una **ampliación de capital mediante la emisión de acciones rescatables**.

Dicha ampliación de capital se realiza con la finalidad exclusiva de servir de cobertura a las opciones concedidas en julio 2002 dentro del Plan de Opciones 2002 para Directivos y otros empleados de la Compañía -incluyendo a la Alta Dirección- y miembros del Consejo de Administración, según fue aprobado en la Junta General de Accionistas celebrada el 29 de junio de dicho año (y comunicado como Hecho Relevante a la CNMV con fecha 5 de julio de 2002).

Algunas de las principales características de esta ampliación son:

- Número de acciones rescatables de la emisión: 1.549.289 de 0,20€ de nominal, equivalente al 1,01% del capital social resultante tras la ampliación.
- Precio de emisión y de rescate: 7,27€, igual al precio de ejercicio de las opciones a las que la emisión sirve de cobertura.
- Dada su finalidad, la emisión se realiza con exclusión del derecho de suscripción preferente, para ser suscrita por una entidad financiera (o varias) que deberá mantener la titularidad de las acciones necesarias para la cobertura del Plan hasta el momento del ejercicio de las opciones por parte de los titulares.
- Las acciones que puedan ser rescatadas serían amortizadas por la Sociedad, no teniendo impacto alguno en la cuenta de resultados.

## 7. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

- Con fecha **12 de Febrero** de 2003, se remitió Comunicación Previa a la CNMV correspondiente a la ampliación de capital de acciones rescatables comentada en el apartado anterior.
- Con fecha **21 de Febrero** se procedió al Registro en la CNMV del Folleto Informativo Completo de la ampliación de capital referida en el punto anterior

## ANEXO 1: PRINCIPALES CONTRATOS DEL TRIMESTRE

### TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

Se indican, para esta área de negocio, los principales contratos obtenidos en el tercer trimestre en cada uno de los mercados:

#### A) Transporte y Tráfico:

- Mantenimiento de los sistemas de señalización de tráfico de los accesos de Madrid.
- Sistema de control de tráfico de los túneles de Arguinenin para el Gobierno de Canarias.
- Desarrollo e implantación de los sistemas de expedición automática para el metro de Barcelona.
- Ampliación y modernización del centro de control de tráfico aéreo de Rostov (Polonia)
- Desarrollo e implantación de los sistemas de expedición automática de la red ferroviaria de cercanías de RENFE de Barcelona, Valencia y Bilbao.

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

- Procedimiento de gestión operativa de los sistemas de guerra electrónica Comint para el Estado Mayor de la Defensa.
- Desarrollo de sistemas de aplicaciones para la estación de evaluación zonal EZZ Sur para el Estado Mayor de Defensa.
- Desarrollo del mantenimiento de los sistemas de Inteligencia para el EFA.
- Desarrollo de sistemas para terminales embarcados de las fragatas F-100 para la Armada española

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

- Desarrollo del sistema europeo de comunicaciones multimedia Amehris.
- Sistema de contratación multiservicio para Telefónica de España.
- Desarrollo del sistema de control del satélite Amazonas para Hispasat.
- Migración del sistema integrado de mantenimiento nuclear al nuevo entorno de gestión técnica de la asociación nuclear Ascó-Vandellòs
- Sistema de Inventario corporativo para Auna
- Desarrollo de la red Intranet para Telefónica Móviles Corporación
- Desarrollo de los sistemas de soporte de negocio para Red Eléctrica Telecomunicaciones.
- Soporte Outsourcing grupo Endesa para Endesa Servicios.
- Definición del modelo de gestión de riesgo de cliente para Iberdrola
- Consultoría de procesos de distribución comercial para Telefónica Móviles en México.

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

- Sistema de servicio de atención al usuario para el Forum Universal de las Culturas (Barcelona)
- Consultoría de estrategia en Internet para el Banco Interamericano de Desarrollo
- Outsourcing, Integración y realización del centro de gestión del programa "Internet para todos" para el Ministerio de Ciencia y Tecnología.
- Sistemas de información y reservas para el Instituto de Turismo de España
- Consultoría y sistemas integrados de información para el Hospital Sur de Madrid.
- Sistema CRM para el centro de información y reservas de Turgalicia.
- Consultoría y asistencia técnica para el proyecto "Generalitat en Red" del Gobierno Valenciano.
- Consultoría de estrategia tecnológica par el Instituto de Saludo Carlos III.
- Fiscalización del software y del cómputo electoral de las elecciones en Perú

## **E) Financiero y Seguros:**

- Desarrollo de los sistemas de televigilancia y de grabación y transmisión de imágenes de Cajamar.
- Sistema de banca privada para el Banco Gallego.
- Gestión del sistema Solaris para Bankinter.
- Desarrollo del portal de Finanauto para Caja Madrid
- Servicios de Operaciones y Plataforma Tecnológica bajo el servidor OS/390 para Aviva Seguros.

## **F) Industria y Comercio:**

- Mantenimiento de la aplicación de RRHH para Ford
- Aplicación de un sistema de comercialización de viviendas basada en internet para Realia.
- Renovación Tecnológica del Colegio Oficial de Arquitectos y Aparejadores
- Implantación de un sistema CRM basado en Siebel para Actaris Contadores.
- Sistemas de gestión de primas para vendedores para Alcampo
- Implantación de un sistema de gestión para la red de distribuidores de DAMM

## **SIMULACIÓN Y SISTEMAS AUTOMÁTICOS DE MANTENIMIENTO:**

- Desarrollo de los sistemas para cuatro bancos de pruebas y de la primera fase de 42 TPS (Test Program Set), dentro de la actividad de Sistemas Automáticos de Mantenimiento (SAM) para el EFA.
- Desarrollo de sistemas para dos bancos de pruebas (SAM) para la US Navy.
- Mantenimiento y soporte de ingeniería de los bancos de pruebas (SAM) del EF-18 del Ejército del Aire español.
- Desarrollo de sistemas TPS para varias unidades de plataformas del Ejército del Aire español.
- Suministro del primer banco de pruebas basado en la arquitectura SAM Estándar a Galileo Aviónica para el avión de combate italiano Tornado.

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

- Sistemas de mantenimiento y logística de los equipos del ordenador de control de vuelo para el EFA.
- Mantenimiento de diversos sistemas de armas y electrónica de la Armada.
- Desarrollo de sistemas electrónicos del misil ESSM para Raytheon.
- Diseño y desarrollo de un sistema de radar embarcado para reconocimiento y vigilancia a distancia para la Dirección General de Armamento.
- Desarrollo del MIU (sistemas de ordenador que sirven de interface entre el MIDS y el EFA) para el Avión de Combate Europeo.

## ANEXO 2: CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS CONSOLIDADA

	2002 M€	2001 M€	<i>Variación</i>	
			M€	%
<b>Ventas</b>	<b>873,6</b>	<b>774,3</b>	<b>99,3</b>	<b>13</b>
Otros ingresos	8,5	7,9	0,6	8
<b>Ingresos Totales</b>	<b>882,1</b>	<b>782,2</b>	<b>99,9</b>	<b>13</b>
Costes aprov., externos y de explotación	(494,2)	(428,5)	(65,7)	15
Costes de personal	(274,4)	(257,8)	(16,5)	6
Resultado Bruto Explotación	113,6	95,9	17,7	18
Amortizaciones y prov. de circulante	(17,6)	(12,3)	(5,3)	43
<b>Resultado neto explotación</b>	<b>96,0</b>	<b>83,7</b>	<b>12,4</b>	<b>15</b>
Resultado Financiero	0,2	0,8	(0,6)	(72)
Resultado Participadas	(0,5)	(1,8)	1,3	71
Amortización Fondo de Comercio	(3,6)	(1,4)	(2,2)	163
<b>Resultado Ordinario</b>	<b>92,1</b>	<b>81,2</b>	<b>10,9</b>	<b>13</b>
Resultado Extraordinario	(12,2)	(1,9)	(10,3)	(535)
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>79,9</b>	<b>79,3</b>	<b>0,6</b>	<b>1</b>
Impuestos	(14,4)	(19,6)	5,2	27
<b>Resultado Consolidado</b>	<b>65,5</b>	<b>59,7</b>	<b>5,8</b>	<b>10</b>
Minoritarios	(8,1)	(11,7)	3,6	31
<b>Resultado atrib. Sociedad Dominante</b>	<b>57,4</b>	<b>48,0</b>	<b>9,4</b>	<b>20</b>

Cifras no auditadas.

### ANEXO 3: BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

	2002 M€	2001 M€	Variación M€	%
Inmovilizado Material Neto	56,7	42,8	13,9	33
Inmovilizado Inmaterial Neto	38,6	40,5	(1,9)	(5)
Inmovilizado Financiero	67,8	64,9	2,9	4
Autocartera	11,1	16,4	(5,3)	(32)
Fondo de Comercio	82,9	63,0	19,9	32
Activo Circulante Operativo	657,5	630,6	26,9	4
Inversiones Financieras Temporales	81,8	97,0	(15,2)	(16)
Otros Activos	51,7	48,4	3,3	7
<b>Total Activo</b>	<b>1.048,1</b>	<b>1.003,5</b>	<b>44,5</b>	<b>4</b>
Fondos Propios	255,3	219,3	35,9	16
Minoritarios	34,1	58,9	(24,8)	(42)
Provisiones y Otros	15,8	26,7	(10,9)	(41)
Deuda financiera a largo plazo	43,8	20,5	23,3	114
Otras deudas a largo plazo	12,4	16,7	(4,3)	(26)
Deuda financiera a corto plazo	1,4	2,5	(1,1)	(43)
Pasivo Circulante Operativo	614,3	561,0	53,2	9
Otros Pasivos	71,0	97,9	(26,9)	(27)
<b>Total Pasivo</b>	<b>1.048,1</b>	<b>1.003,5</b>	<b>44,5</b>	<b>4</b>
<b>% Deuda (caja) neta / f. Propios <sup>(1)</sup></b>	<b>(17)</b>	<b>(42)</b>		

Cifras no auditadas.

<sup>(1)</sup> para el cálculo de este ratio, no se han computado como Fondos Propios los 41,7 M€ provenientes de la ampliación de capital realizada en marzo del 2001 como cobertura del Plan de Opciones 2000.

Desglose del Capital Circulante Operativo	2002 M€	2001 M€	Variación M€	%
Clientes / Anticipos de Clientes	55,1	80,4	(25,3)	(31)
Existencias/ Anticipos a Proveedores	155,8	138,4	17,4	13
Proveedores	(167,7)	(149,4)	18,3	12
<b>Capital Circulante Operativo Neto</b>	<b>43,2</b>	<b>69,5</b>	<b>(26,3)</b>	<b>(38)</b>

## ANEXO 4: ESTADO DE CASH FLOW

	2002 M€	2001 M€	<i>Variación</i> M€ %	
<b>CAJA OPERATIVA</b>				
Beneficio Neto	57,4	48,0	9,4	20
Intereses Minoritarios	8,1	11,7	(3,6)	(31)
<b>Beneficio/(Pérdida) neta</b>	<b>65,5</b>	<b>59,7</b>	<b>5,8</b>	<b>10</b>
Ajustes:				
Depreciación	15,4	12,7	2,8	22
Amortización del Fondo de Comercio	3,6	1,4	2,2	163
Variación en provisiones	1,5	(3,3)	4,8	-
<b>Cash Flow operativo</b>	<b>86,1</b>	<b>70,5</b>	<b>15,6</b>	<b>22</b>
Clientes, neto	23,4	16,2	7,2	44
Existencias, neto	(17,4)	(48,0)	30,6	64
Proveedores, neto	20,2	(8,1)	28,3	-
<b>Variación en el Capital Circulante</b>	<b>26,2</b>	<b>(39,9)</b>	<b>66,1</b>	<b>-</b>
Otras variaciones operativas	0,4	14,9	(14,5)	(97)
<b><i>Caja Neta generada por las operaciones</i></b>	<b>112,7</b>	<b>45,6</b>	<b>67,1</b>	<b>147</b>
<b>INVERSIONES</b>				
Inmovilizado Material	(22,1)	(16,8)	(5,3)	31
Inmovilizado Inmaterial	(6,0)	(8,4)	2,4	(29)
<b>Total Inversiones en Inmovilizado</b>	<b>(28,0)</b>	<b>(25,2)</b>	<b>(2,9)</b>	<b>11</b>
Adquisiciones	(73,3)	(66,6)	(6,7)	10
Otros	1,0	0,8	0,2	22
<b>Inversiones financieras netas</b>	<b>(72,3)</b>	<b>(65,8)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>10</b>
Desinversión/(Adquisición) de Autocartera	(4,0)	(1,1)	(2,9)	274
<b><i>Caja generada/(aplicada) en Inversiones</i></b>	<b>(104,4)</b>	<b>(92,0)</b>	<b>(12,4)</b>	<b>13</b>
<b>FINANCIACIÓN</b>				
Otros activos / pasivos	(39,2)	52,0	(91,2)	-
Dividendos	(12,6)	(10,0)	(2,6)	26
Dividendos pagados a minoritarios	(0,9)	(1,9)	1,0	(52)
Variación neta en endeudamiento bancario	22,2	8,7	13,5	154
Otros	6,9	(4,4)	11,3	-
Cobertura Plan de Opciones				
Incremento de capital de acciones rescatables	0,0	41,7	(41,7)	(100)
Deposito asociado	0,0	(41,7)	41,7	-
<b><i>Caja generada/(aplicada) en Financiación</i></b>	<b>(23,6)</b>	<b>44,2</b>	<b>(70,1)</b>	<b>-</b>
<b>INCREMENTO/(DISMINUCION DE CAJA Y EQUIVALENTES</b>				
	<b>(15,2)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>(13,0)</b>	<b>(592)</b>
Caja y equivalentes a principio del período	97,0	99,2	(2,2)	(2)
Caja y equivalentes a final del período	81,8	97,0	(15,2)	(16)
Endeudamiento financiero a corto y largo plazo	(45,2)	(23,0)	(22,2)	97
<b>Caja/(Deuda) Neta</b>	<b>36,5</b>	<b>74,0</b>	<b>(37,5)</b>	<b>(51)</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**

**[dotoero@indra.es](mailto:dotoero@indra.es)**

## OFICINA DEL ACCIONISTA

**Victoria Santillana**

**Tfno: 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)**