



Resultados 2003



Rueda de prensa - Alcobendas,
27 de Febrero de 2004

Superando Objetivos

Indra, un año más, ha superado objetivos ...

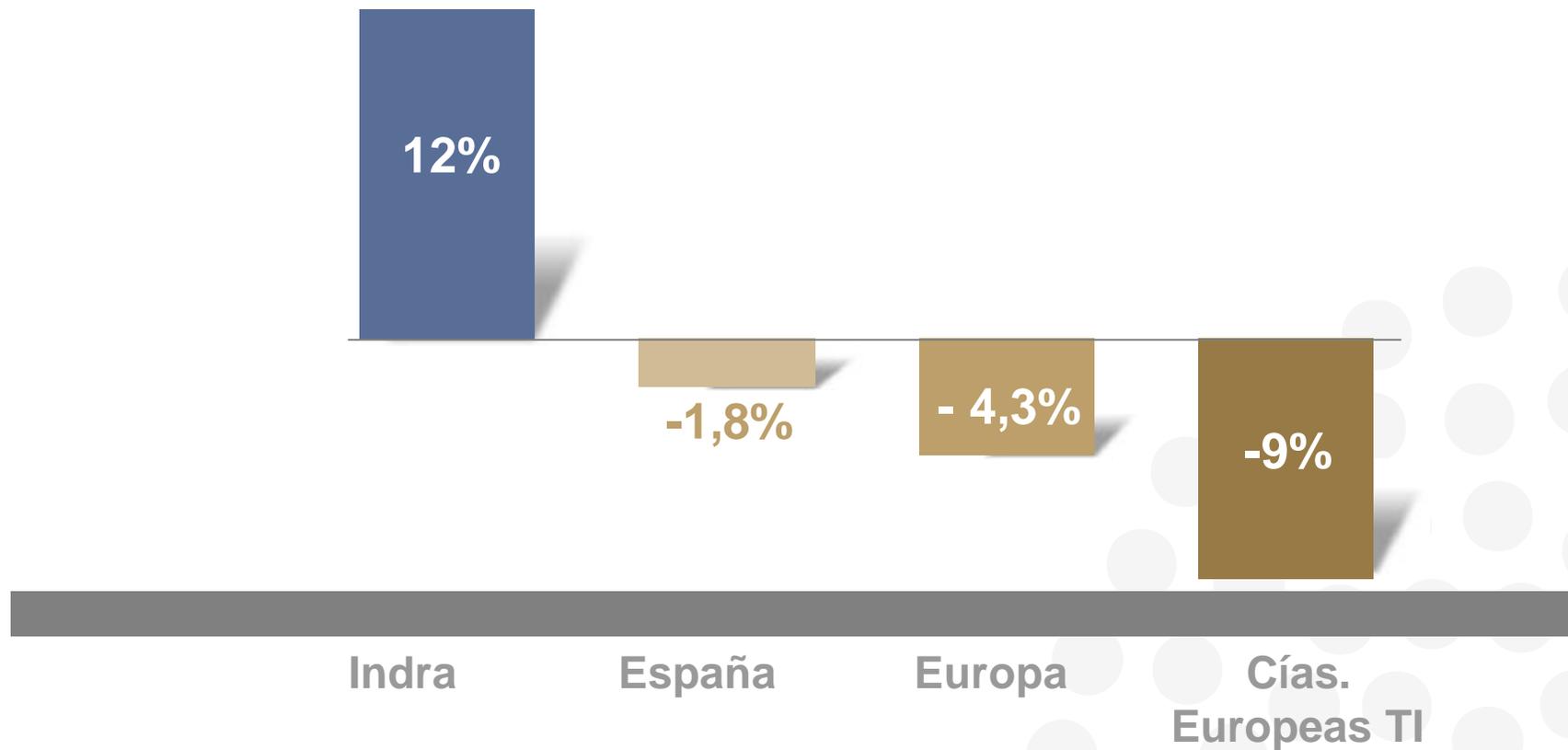
	OBJETIVOS	CIERRE
Crecimiento Ventas	≅ 10%	12%
Crecimiento Contratación TI	≅ 10%	29%
Margen EBITA	11%	11.1%
Crecimiento Beneficio Neto	≅ que el de ventas	25%

2003

Crecimiento Ventas



... y, un año más, ha crecido por encima del sector ...

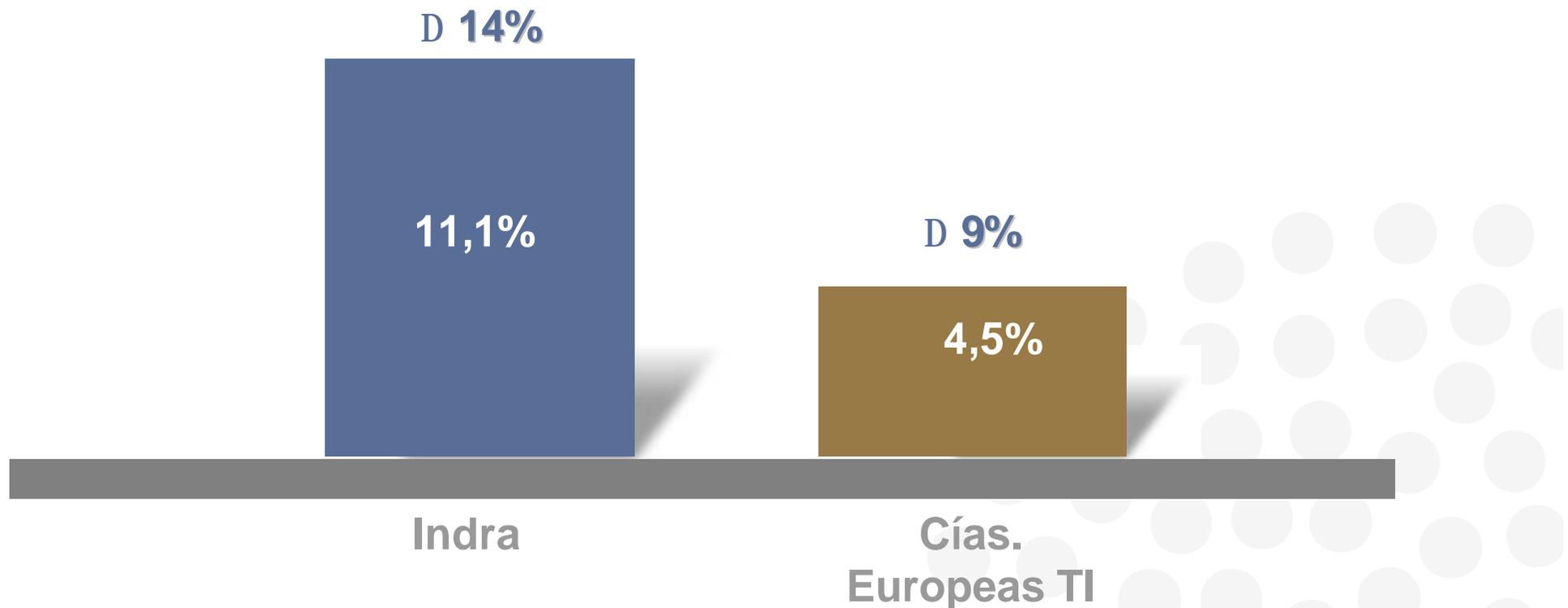


2003



Margen EBITA

... con superior rentabilidad ...

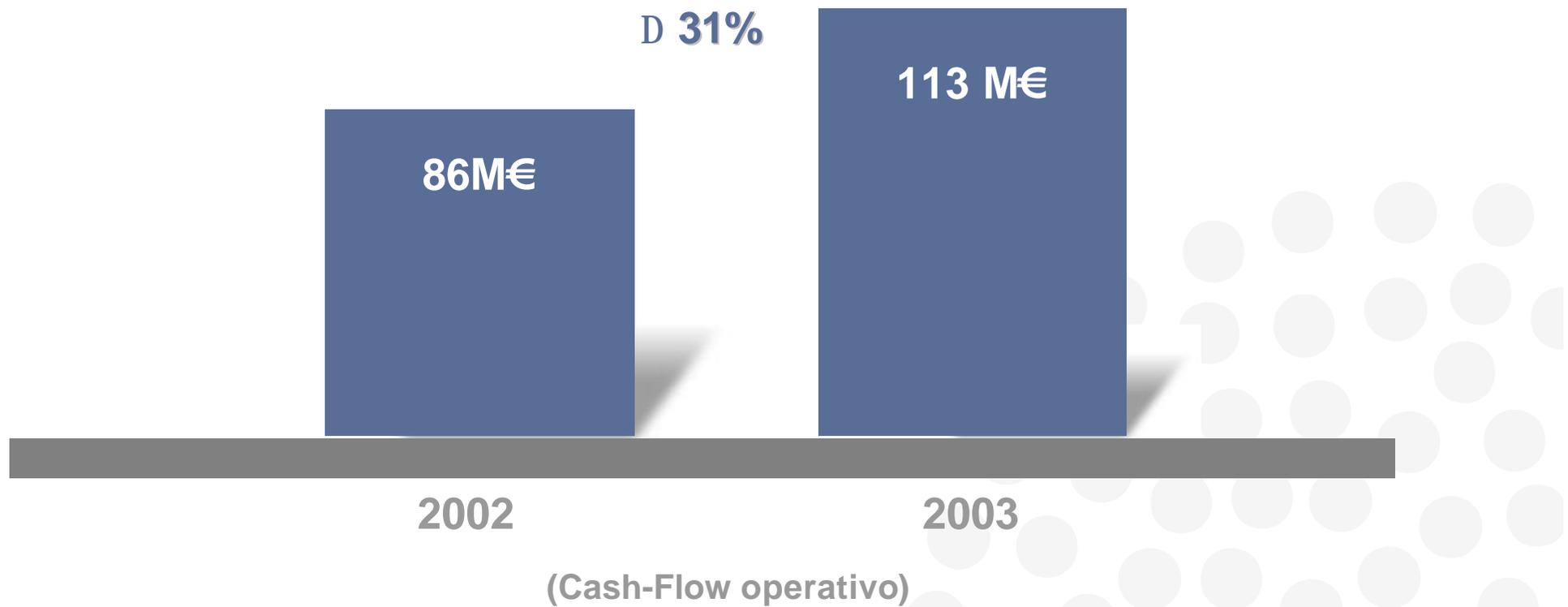


2003

Cash - Flow



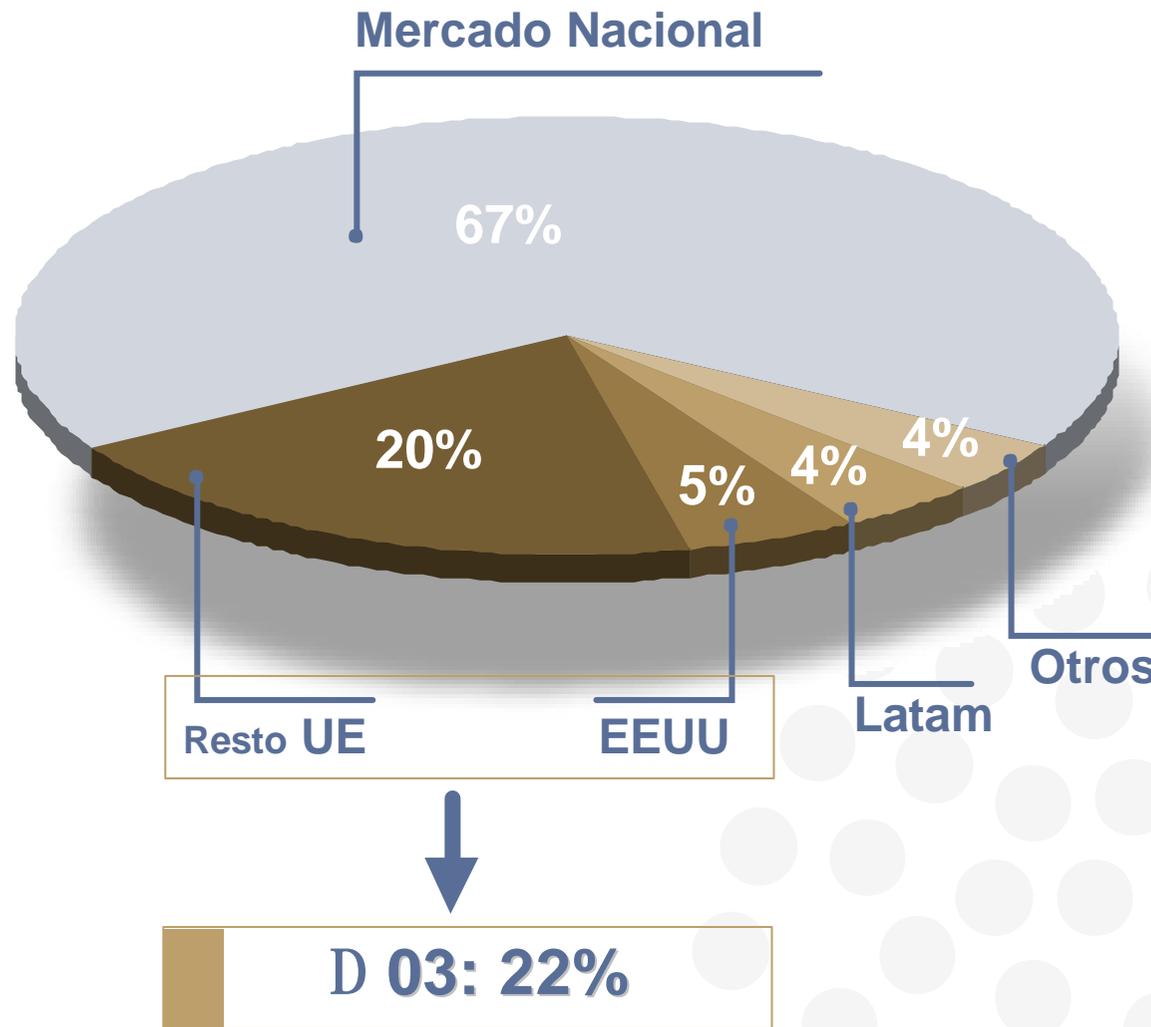
... e importante generación de cash-flow



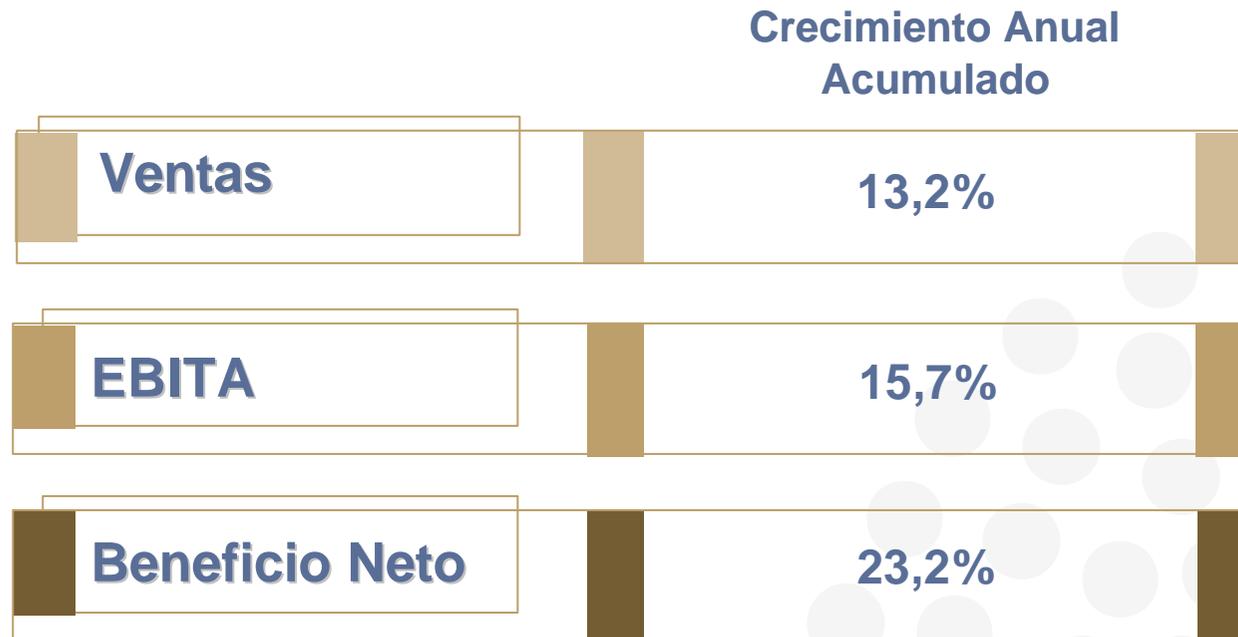
2003



Mercado internacional



En una coyuntura desfavorable, Indra ha crecido consistentemente a tasas elevadas...



... mejorando su posición de mercado

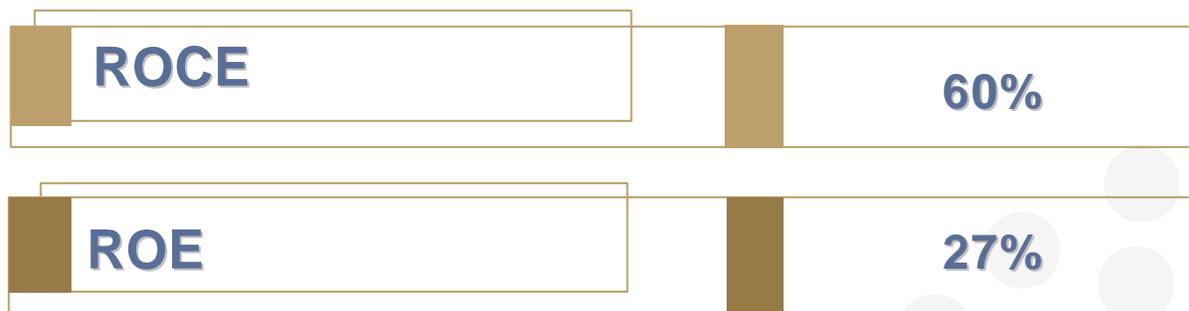
Evolución negocios

	IMPORTE (M€)	D 03
Ventas	981,4	12%
Contratación	1.040,7	12%
Cartera de Pedidos	1.220,6	4%

Rentabilidad

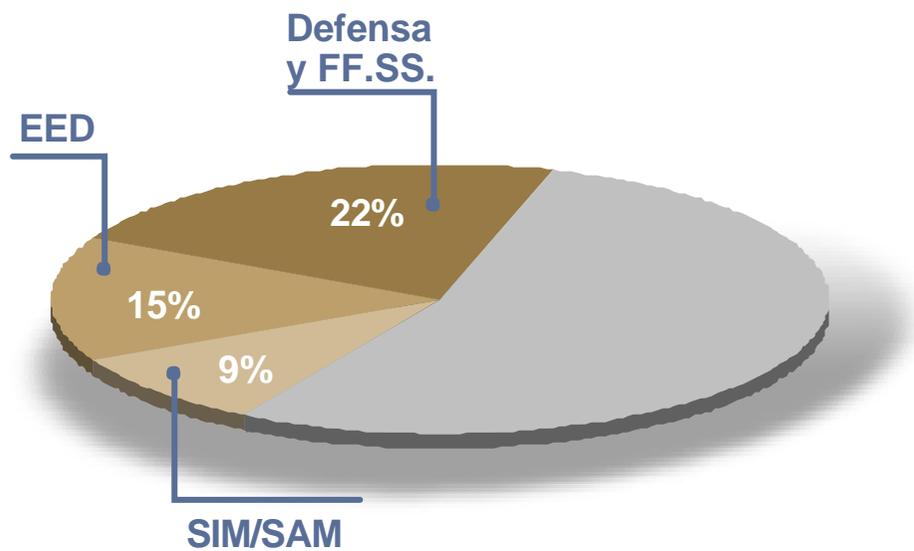
	IMPORTE (M€)	D 03
EBITDA	129,2	14%
EBITA	109,1	14%
B° Neto	71,7	25%

Rentabilidad



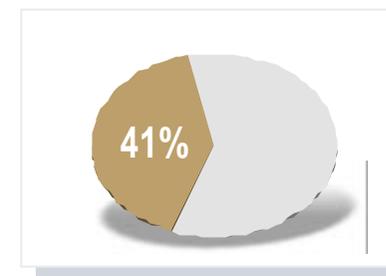
Posición de Caja

	IMPORTE (M€)	D 03
Cash Flow Operativo	113	31%
Capital Circulante	48,8	13%
Caja Neta	136,8	100 M€



% sobre ingresos totales

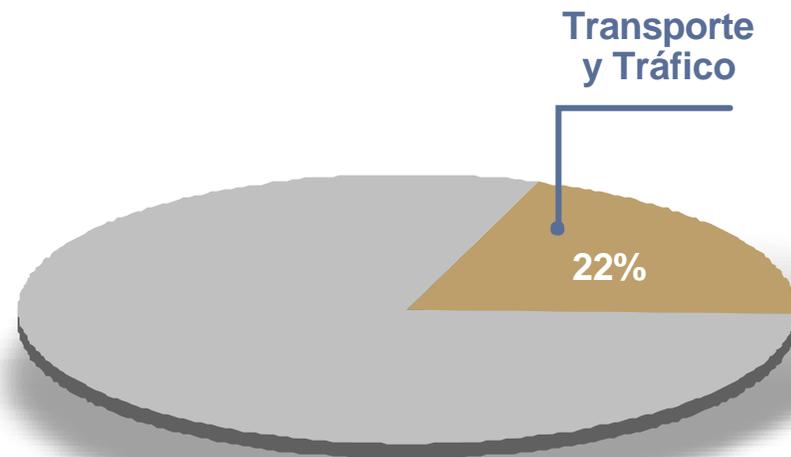
Internacional 03



TACC 00 / 03

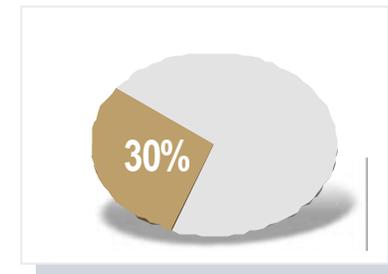


Transporte y Tráfico



% sobre ingresos totales

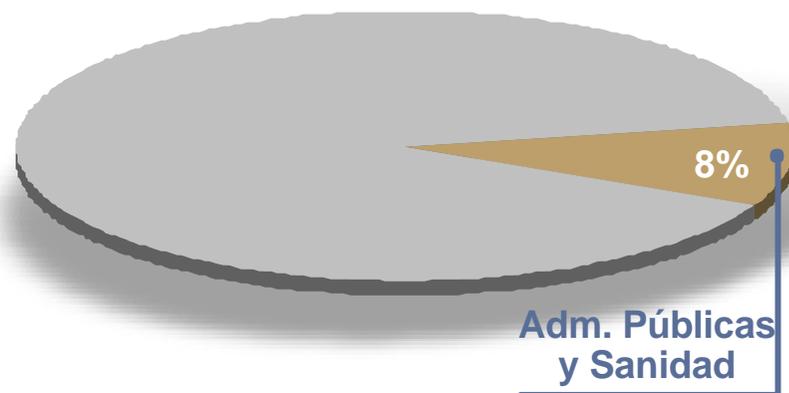
Internacional 03



TACC 00 / 03

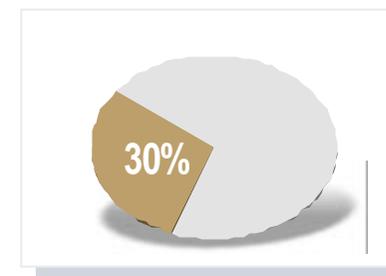


Administraciones Públicas y Sanidad



% sobre ingresos totales

Internacional 03

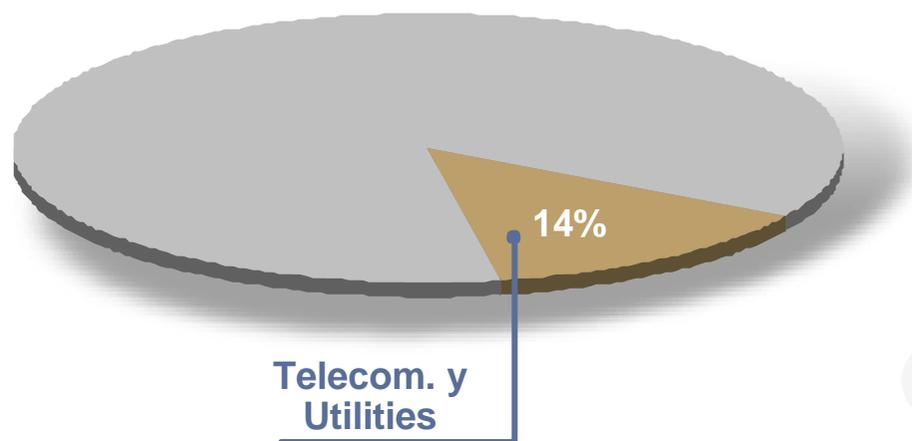


TACC* 00 / 03



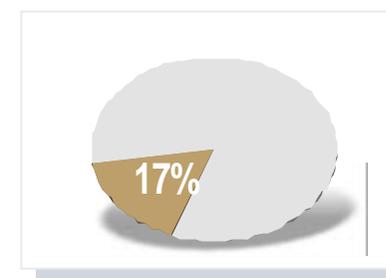
*Excluyendo proyectos electorales extraordinarios

Telecomunicaciones y Utilities



% sobre ingresos totales

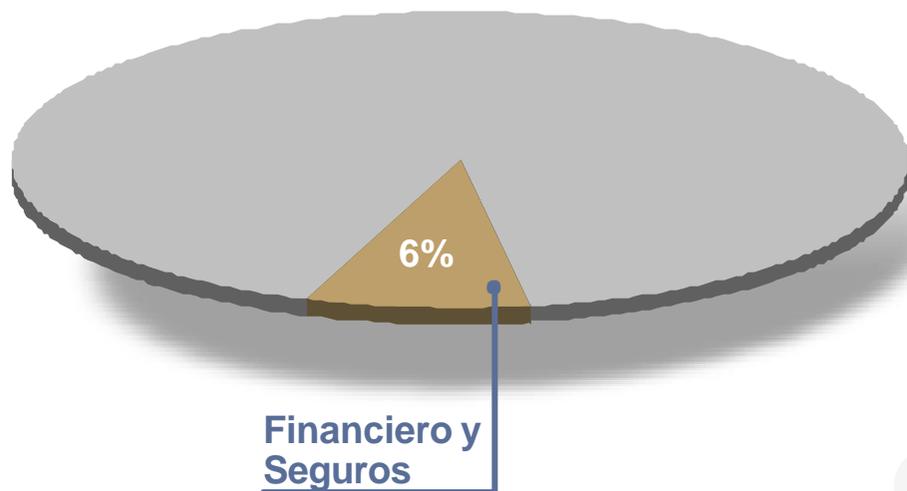
Internacional 03



TACC 00 / 03

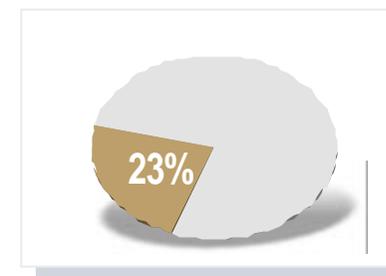


Financiero y Seguros



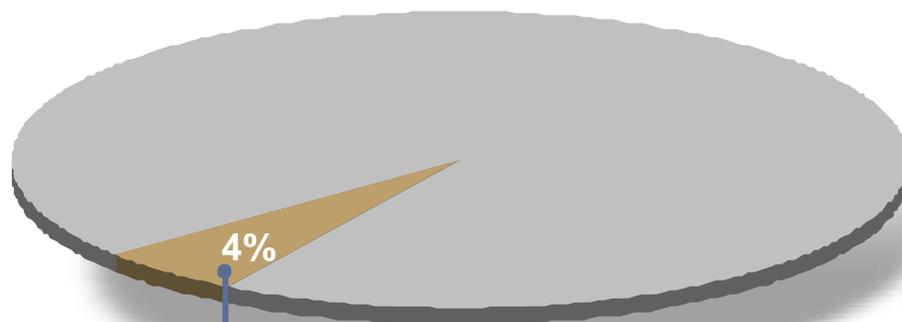
% sobre ingresos totales

Internacional 03



TACC 00 / 03

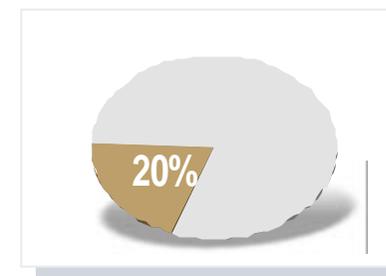




Industria y Comercio

% sobre ingresos totales

Internacional 03



TACC 00 / 03



Perspectivas



Medio Plazo (I)

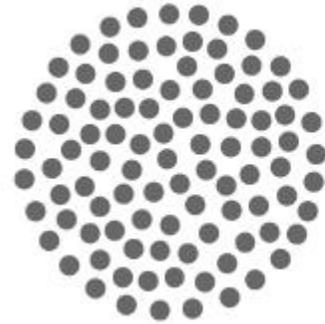
Objetivo:

- **Seguir creciendo a tasas elevadas, en ventas y rentabilidad, y más que el sector**

Indra

- **Marca**
- **Modelo de negocio diferencial** →
- **Presencia relevante en mercados de crecimiento**

Fuerte posición competitiva



Indra

El valor de la anticipación