

Indra Sistemas, S.A. y Sociedades dependientes
Informe de gestión correspondiente al periodo de seis meses finalizado el 30 de junio de 2017

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017****1) Principales aspectos destacados del primer semestre de 2017**

Los ingresos en el 1S17 alcanzan los 1.379 M€ y crecen un +4% en términos reportados (+2% en moneda local).

- La integración de TecnoCom tiene un impacto de 81 M€ de ingresos (consolida desde el 18 de Abril de 2017). Excluyendo TecnoCom las ventas habrían caído un -4% en moneda local en el 1S17.

La contratación crece un +4% en términos reportados (+2% en moneda local) en el 1S17.

- Excluyendo la integración de TecnoCom, la contratación se mantiene en niveles similares al año anterior en términos reportados, acelerándose en el 2T17 por el negocio de Elecciones.

El EBITDA crece un +7% con respecto al año anterior, alcanzando los 108 M€.

- El margen EBITDA se sitúa en el 8% en el 1S17, mismos niveles que en el 1S16.
- El margen EBITDA del Grupo excluyendo TecnoCom en el mismo período alcanza el 8% frente al 8% del año anterior

El margen EBIT alcanza el 6% en 1S17 frente al 5% del 1S16, debido a la mejora del margen EBIT de T&D.

- El margen EBIT de T&D crece hasta el 13% en el 1S17 vs 11% en el 1S16.
- El margen EBIT de TI se mantiene estable en el 1% en el 1S17, ya que aún no se beneficia de la mejora de ingresos que se espera en el segundo semestre.

La generación de caja en el semestre es de -31M€, comportamiento positivo teniendo en cuenta la estacionalidad propia del segundo trimestre y los cobros adelantados a meses anteriores.

- El FCF operativo antes de variación de circulante alcanza los 96 M€ vs los 83 M€ del 1S16 (+16%), gracias a la mejora operativa.

La deuda neta se eleva hasta los 745 M€ frente a 523 M€ de Diciembre 2016, como resultado del pago de la adquisición de TecnoCom:

- Excluyendo la adquisición de TecnoCom, la deuda se habría situado en 554 M€
- El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM sube hasta 3x por el impacto de la adquisición de TecnoCom. Se espera que este ratio vuelva a los niveles previos a la adquisición a final de año.
- Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom se habría situado en los mismos niveles de diciembre de 2016 (2x).

El resultado atribuido a la Sociedad dominante crece un +23% y alcanza los 38 M€ en el 1S17 frente a 31 M€ del 1S16. El beneficio neto por acción básico crece un +20% en el mismo período.

La compañía mantiene las mismas estimaciones de ingresos, margen EBIT y generación de caja antes de circulante ya comunicadas para el ejercicio 2017, y que no incluían la integración de TecnoCom.

Principales Magnitudes	1S17 (M€)	1S16 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	1.660	1.599	4 / 2
Ingresos	1.379	1.332	4 / 2
Cartera de pedidos	3.752	3.344	12
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	108	100	7
Margen EBITDA	8%	8%	0 pp
Resultado Operativo (EBIT)	77	70	10
Margen EBIT	6%	5%	0 pp
Resultado atribuido a la Sociedad dominante	38	31	23
Deuda neta	745	659	13
Flujo de Caja Libre	(31)	48	NA
BPA básico (€)	0,2257	0,1876	20

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017**

2) Análisis de los estados financieros consolidados

Cuenta de Resultados:

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA (M€)	30.06.2017 (*)	30.06.2016 (*)
Ingresos ordinarios	1.379	1.332
Trabajos realizados por el Grupo para su inmovilizado	15	8
Otros ingresos de explotación	7	12
Variación de existencias de productos terminados y en curso	13	8
Consumos y otros aprovisionamientos	(361)	(318)
Gastos de personal	(723)	(687)
Otros gastos de explotación	(222)	(253)
Otros resultados procedentes del inmovilizado	(0)	(1)
Amortizaciones	(30)	(30)
Resultado de Explotación	77	70
Margen de Contribución	213	183
Resultado financiero	(14)	(22)
Resultado de sociedades valoradas por el método de la participación	(0)	1
Resultado antes de impuestos	63	49
Impuesto sobre sociedades	(25)	(19)
Resultado del ejercicio	39	30
Resultado atribuido a la Sociedad dominante	38	31
Resultado atribuido a Participaciones no dominantes	1	(0)
<i>(*) No auditado</i>		
Beneficio básico por acción (en euros)	0,2257	0,1876
Beneficio diluido por acción (en euros)	0,2128	0,1857

- Las ventas en el 1S17 se han situado en 1.379 M€, lo que supone un crecimiento del +4% reportado (+2% en moneda local). Por segmentos, TI (+7% en moneda local; +9% reportado) incrementa su peso relativo en el grupo hasta el 60% de las ventas, registrando un mejor comportamiento relativo frente a T&D (-4% en moneda local; -4% reportado) como consecuencia principalmente de la adquisición de Tecnom. Por verticales, destacan los crecimientos de Defensa y Seguridad (+7% en moneda local), Servicios Financieros (+19% en moneda local) y Energía & Industria (+9% en moneda local). El tipo de cambio contribuye positivamente al crecimiento con 20 M€.
- Excluyendo el impacto derivado de la adquisición de Tecnom, las ventas en el 1S17 se hubieran situado en 1.298 M€ (-4% en moneda local; -3% reportado) afectadas en el negocio de T&D por el peor comportamiento del área de Transportes, y en el ámbito de TI por la pérdida puntual de un contrato relevante en el ámbito de BPO en Telecom & Media en Julio de 2016, y la estacionalidad del negocio de Elecciones. El efecto comparativo de dicho contrato desaparece en el próximo trimestre, mientras que el negocio de elecciones contribuirá positivamente de forma destacada en los próximos trimestres, lo que junto con un mejor comportamiento de algunos negocios de T&D permite anticipar un mejor comportamiento de las ventas.
- Tecnom, que comienza a consolidar desde el 18 de Abril de 2017, tiene un impacto de 81 M€ en los ingresos y de 4,5 M€ en el EBIT en el 2T17, lo que equivale a un margen EBIT del 5%. Los ingresos estimados de Tecnom en los 6 primeros meses del año en términos comparables se sitúan en niveles similares al año anterior (-2%). El margen EBIT estimado del 1S17 en términos comparables (excluyendo los impactos derivados de la integración) se habría situado en el 5% frente al 4% del 1S16.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017**

- La contratación sube un +4% en reportado (+2% en moneda local) como consecuencia del favorable impacto de la adquisición de TecnoCom. Excluyendo TecnoCom, la contratación en 1S17 se mantiene en los mismos niveles en términos reportados que en 1S16 (-2% en moneda local), acelerándose en el 2T17 (+7% en moneda local; +9% reportado) como consecuencia, básicamente, de la firma de un contrato relevante de Elecciones en AMEA.
- Los trabajos realizados por el Grupo para su inmovilizado subieron hasta los 15 m€ vs 8 m€ en el primer semestre de 2016.
- El OPEX (gastos operativos) sube un +3% con respecto a 1S16 en términos reportados (+2% en moneda local), hasta los 1.294 M€ en 1S17 vs 1.251 M€ en 1S16:
 - A pesar del impacto de TecnoCom, Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación se mantienen en niveles similares a los del 1S16 como consecuencia, básicamente, de la favorable evolución de Indra ex TecnoCom y del impacto asociado al menor nivel de ventas.
 - Los Gastos de Personal suben un +5% en 1S17 hasta los 723 M€ como consecuencia, entre otros aspectos, del impacto de la consolidación de TecnoCom. Excluyendo dicho impacto, los Gastos de Personal hubieran caído un -3% en términos reportados (-5% en moneda local), en línea con la evolución de la plantilla media de Indra (ex TecnoCom) en el periodo (-7%).
- El Margen EBIT alcanza el 6% en el 1S17 vs 5 % en 1S16:
 - El Margen EBIT de T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) se sitúa en el 13%, nivel superior al registrado en 1S16 (11%) y acelerándose vs 1T17 (12%). La división de Defensa & Seguridad mejora su rentabilidad con respecto al año anterior, mientras que en Transporte & Tráfico empeora por el negocio de Transporte.
 - El Margen EBIT de TI se mantiene en niveles similares a los del año anterior en 1% (vs 1% 1S16).
- Las amortizaciones se sitúan en 30 M€ en el 1S17, mismo nivel que el registrado en el 1S16.
- A pesar del aumento de la deuda media en el periodo, el Resultado Financiero en 1S17 mejora hasta los -14 M€ en 1S17 (vs -22 M€ en 1S16) como consecuencia del descenso en su coste medio de financiación (baja -1pp hasta el 2% en el 1S17), así como por el efecto positivo asociado a ciertas coberturas por tipo de cambio y otros resultados financieros.
- El gasto por impuestos asciende a 25 M€, lo que equivale a una tasa impositiva del 39%, como consecuencia, entre otros aspectos, de las limitaciones en la activación de créditos fiscales frente a las pérdidas generadas en ciertas regiones (principalmente en Brasil), y del impacto fiscal de algunas filiales internacionales con tipo impositivo superior al de España. Para el conjunto del ejercicio se espera una reducción significativa de la tasa impositiva como consecuencia de un mejor aprovechamiento de las bases imponibles negativas en Brasil.
- El resultado atribuido a la Sociedad dominante crece un +23% y alcanza los 38 M€ en el 1S17 frente a 31 M€ del 1S16. El beneficio neto por acción básico crece un +20% en el mismo período.

Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017

3) Estado de situación financiera y Estado de Flujos de Tesorería

(Expresadas en Millones de Euros)

ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO (M€)	30.06.2017 (*)	30.06.2016 (*)
Resultado del ejercicio	39	30
Impuestos sobre sociedades	25	19
Resultado antes de impuestos	63	49
Ajustes por Subvenciones, Provisiones, Resultados procedentes del inmovilizado y Otros	(12)	(19)
- Amortizaciones	30	30
- Resultados de empresas asociadas	0	(1)
- Resultados financieros	14	22
+ Dividendos cobrados	0	1
Beneficio de explotación antes de variación de capital circulante	96	83
Variación en deudores comerciales y otros	(52)	18
Variación en existencias	(16)	(9)
Variación en acreedores comerciales y otros	(15)	(11)
Tesorería procedente de las actividades operativas	(82)	(2)
Impuestos sobre sociedades pagados	(21)	(13)
Tesorería neta procedente de las actividades operativas	(8)	68
Pagos por adquisición de Inmovilizado:		
Material	(3)	(4)
Intangible	(15)	(8)
Financiero	(143)	(4)
Cobros por venta de Inmovilizado:		
Financiero	3	2
Intereses cobrados	4	3
Otros flujos de actividades de inversión	3	3
Tesorería aplicada en actividades de inversión	(151)	(7)
Adquisición de participaciones de Socios Externos	(5)	0
Variación de acciones propias	(5)	(1)
Dividendos de las Sociedades a participaciones no dominantes	0	(0)
Aumentos / (disminución) de deudas con entidades de crédito Resto de Sociedades del Grupo	8	(38)
Emisión deudas con entidades de crédito Sociedad Dominante	84	44
Devolución y amortización deudas con entidades de crédito Sociedad Dominante	(38)	(32)
Intereses pagados	(12)	(14)
Variaciones de otras inversiones financieras	1	(2)
Tesorería neta aplicada en actividades de financiación	32	(44)
Aumento / (disminución) neta de Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	(126)	17
Saldo inicial de Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	674	342
Efectos de las diferencias de cambio sobre tesorería y otros activos líquidos equivalentes	(9)	12
Aumento / (disminución) neto de Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	(126)	17
Saldo final de Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	539	371

(*) No auditado

- El Flujo de Caja Libre generado en el 1S17 ha sido de -31M€, comportamiento muy positivo teniendo en cuenta el elevado volumen de cobros adelantados a los dos trimestres anteriores.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017**

ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO (M€)	30.06.2017 (*)	30.06.2016 (*)
Beneficio de explotación antes de variación de capital circulante	96	83
Tesorería procedente de las actividades operativas	(82)	(2)
Impuestos sobre sociedades pagados	(21)	(13)
Pagos por adquisición de Inmovilizado (excluyendo financiero)	(18)	(12)
Intereses cobrados	4	3
Otros flujos de actividades de inversión	3	3
Intereses pagados	(12)	(14)
Flujo de Caja Libre (FCL)	(31)	48

(*) No auditado

- El Beneficio de explotación antes de variación de capital circulante en el 1S17 se sitúa en 96 M€ frente a 83 M€ en el 1S16 como consecuencia de la mejora operativa y el menor impacto de los proyectos problemáticos en la caja de la compañía.
- La tesorería procedente de las actividades operativas se reduce a -82 M€ vs -2 M€ en junio de 2016.
- El Impuesto de Sociedades pagado fue de a 21 M€ en el 1S17 vs 13M€ en el 1S16, como consecuencia principalmente de unos mayores beneficios de la compañía vs 1S16 y de los adelantos en los pagos a la administración tributaria española aprobados en la segunda mitad de 2016.
- Las inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ascendieron a 13 M€ frente a 5 M€ en el mismo periodo del ejercicio anterior como consecuencia principalmente de los mayores compromisos de inversión en el ámbito de ATM.
- Las inversiones materiales alcanzaron 3 M€, registrando una caída con respecto al mismo periodo del año anterior (4 M€).
- La deuda neta se eleva hasta los 745 M€ en 1S17 (vs 532 M€ 1T17) como consecuencia principalmente del pago en caja asociado a la adquisición de TecnoCom (185 M€) y la consolidación de la deuda neta del negocio de TecnoCom (6 M€). Como consecuencia de lo anterior, el nivel de apalancamiento asciende a 3 veces el EBITDA de los últimos 12 meses. Excluyendo la integración de TecnoCom, dicho nivel se habría situado en 2 veces, nivel similar a Diciembre 2016.

Deuda Neta Indra ex TecnoCom	(554)
Pago TecnoCom	(185)
Deuda Neta TecnoCom	(6)
Deuda Neta Indra+TecnoCom	(745)

- El factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€, misma cifra que la realizada en diciembre de 2016 y 1S16.

Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017

4) Recursos Humanos

Plantilla final	1S17	%	1S16	%	Variación (%) vs 1S16
España	24.360	62	19.474	56	25
América	11.603	29	12.331	35	(6)
Europa	1.813	5	1.567	4	16
Asia, Oriente Medio & África	1.733	4	1.654	5	5
TOTAL	39.509	100	35.026	100	13

Plantilla media	1S17	%	1S16	%	Variación (%) vs 1S16
España	24.402	61	19.871	55	23
América	12.249	30	13.034	36	(6)
Europa	1.867	5	1.566	4	19
Asia, Oriente Medio & África	1.688	4	1.654	5	2
TOTAL	40.206	100	36.125	100	11

* Tanto la plantilla final como la media es sin tener en cuenta los Miembros del Consejo

Al cierre del segundo trimestre de 2017, la plantilla final total está formada por 39.509 profesionales, lo que supone un incremento del +13% respecto al 1S16 (4.483 empleados) debido principalmente a la integración de Tecnomcom (6.642 empleados). Excluyendo el impacto de la integración, la plantilla final se habría reducido en un -6% con respecto a 1S16 (2.159 empleados menos):

- La plantilla final en España ha aumentado en un +25% (4.886 empleados más) mayoritariamente por la integración de los empleados de Tecnomcom. Excluyendo este impacto, la plantilla en España habría caído un -2% (476 empleados menos).
- En América, incluyendo el impacto de la integración de Tecnomcom, la plantilla final ha disminuido un -6% (equivalente a 728 profesionales) debido principalmente a la evolución decreciente de los proyectos intensivos en mano de obra en filiales latinoamericanas (fundamentalmente Brasil). Excluyendo la integración, la plantilla habría caído un -14% (1.753 empleados menos).
- En Europa, la plantilla se ha visto incrementada en 246 empleados más (+16% con respecto al 1S16) como consecuencia de la integración de los empleados de Tecnomcom. Sin embargo, excluyendo el impacto de la adquisición, la plantilla final se habría reducido ligeramente en un -1%.
- En AMEA, la plantilla ha aumentado un +5% (79 profesionales más) con respecto a 1S16. Cabe destacar que Tecnomcom no ha tenido impacto en esta geografía.

La plantilla media al cierre del 1S17 ha aumentado un +11% vs 1S16 debido principalmente a la integración de Tecnomcom. Excluyendo la integración, la plantilla media habría caído un -7% con respecto a 1S16 debido a la caída en América y España, -14% y -4% respectivamente.

5) **Análisis por mercados verticales****TRANSPORTE Y DEFENSA**

T&D	1S17	1S16	Variación %		2T17	2T16	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación	512	654	(22)	(22)	242	341	(29)	(29)
Ventas	553	574	(4)	(4)	286	305	(6)	(7)
- Defensa & Seguridad	280	262	7	7	152	147	3	3
- Transporte & Tráfico	273	311	(12)	(13)	134	158	(15)	(16)
Book-to-bill	0,93	1,14	(19)		0,85	1,12	(24)	
Cart./Ventas 12m	1,89	1,90	(1)					

A pesar de la favorable evolución de Defensa & Seguridad (+7% en moneda local y reportado), las ventas 1S17 en el segmento de T&D descienden un -4% tanto en moneda local como en términos reportados al continuar las exigentes dinámicas en el área de Transporte & Tráfico (-13% en moneda local; -12% reportado). En este vertical, mientras el área de Tráfico Aéreo permanece estable, persiste la caída en ventas de Transportes como consecuencia del descenso de la actividad asociada a ciertos proyectos relevantes de implantación, retrasos en la adjudicación de algunos contratos en países dependientes del precio del petróleo, así como por la revisión estratégica en curso del negocio.

La contratación 1S17 cae un -22% en moneda local y en términos reportados, afectada por el efecto estacional de la fuerte contratación registrada en el 1S16 en el ámbito de Radars y Seguridad en AMEA y la menor contratación en el ámbito de Transportes. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se sitúa en el 0,93x vs 1,14x en 1S16.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en niveles ligeramente inferiores vs 1S16 (1,89x vs 1,90x).

Defensa & Seguridad

- Las ventas de Defensa & Seguridad han crecido un +7% en el primer semestre, tanto en moneda local como en términos reportados.
- Destaca la favorable evolución del segmento de Sistemas Aeroportados (Europa), de Espacio (básicamente vinculado con la participación de Indra en el programa europeo de sistemas de posicionamiento global Galileo) y Logística de Defensa (España).
- El resto de áreas evolucionan sin cambios destacables con respecto al mismo periodo del año anterior, y en línea con la evolución prevista de la compañía a lo largo del año.
- En el 2T17, las ventas han crecido un +3%, tanto en moneda local como en términos reportados. La desaceleración puntual de las ventas en el trimestre, en línea con las previsiones de la compañía, es consecuencia de la estacionalidad del negocio de Sistemas Aeroportados a lo largo del primer semestre 2016, donde se concentró una parte importante de la producción del programa Eurofighter en el segundo trimestre.
- Por geografías, el vertical ha experimentado crecimientos de doble dígito en Europa y España, que han compensado las caídas en América y AMEA.
- La fortaleza acumulada en la cartera de proyectos (Cart./Ventas 12m 1,94x) junto con el pipeline existente (nuevos programas nacionales y europeos) permiten anticipar una favorable evolución de las ventas en los próximos trimestres.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017**

Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico han caído un -13% en moneda local y un -12% en términos reportados.
- Por segmentos de actividad, el negocio de Tráfico Aéreo (47% del total ventas del vertical) permanece estable, mientras que el área de Transportes se ha visto afectada como consecuencia de la finalización de ciertos proyectos internacionales, descenso de actividad en proyectos y/o geografías relevantes de implantación (AMEA), retrasos en la adjudicación de algunos contratos en países dependientes del precio del petróleo, así como por la revisión estratégica en curso del negocio.
- En este sentido, las ventas en el segundo trimestre de 2017 siguen afectadas por el segmento de Transporte, provocando que las ventas hayan seguido cayendo a ritmos de doble dígito (-16% en moneda local; -15% en términos reportados).
- Por geografías, Europa presenta el mejor comportamiento relativo mientras que AMEA y América sufren como consecuencia de la reducción de los niveles de actividad en la zona.
- La contratación en el primer semestre se reduce un -15% en moneda local como consecuencia, entre otros aspectos, de la estacionalidad de algunos contratos en el ámbito de Transportes.
- En el área de Tráfico Aéreo, tanto el pipeline existente como la favorable evolución de la contratación permiten anticipar un mejor comportamiento relativo a lo largo del año. Con respecto al área de Transportes, la evolución de la ejecución de ciertos contratos relevantes condicionará, junto con las medidas derivadas del proceso de reposicionamiento, el comportamiento de sus principales magnitudes en los próximos trimestres.

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

TI	1S17	1S16	Variación %		2T17	2T16	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación	1.148	944	22	19	566	340	66	63
Ventas	826	758	9	7	455	398	14	13
- Energía & Industria	225	202	11	9	123	104	18	17
- Servicios Financieros	291	240	21	19	162	125	30	28
- Telecom & Media	110	112	(2)	(5)	60	57	6	4
- AA.PP. & Sanidad	200	205	(2)	(4)	109	113	(3)	(4)
Book-to-bill	1,39	1,25	12		1,24	0,85	46	
Cart./Ventas 12m	0,79	0,64	23					

Las ventas en el área de TI incorporan en el primer semestre la consolidación de Tecnocom desde el 18 de abril. En este sentido, las ventas en 1S17 han crecido un +7% en moneda local (+9% en términos reportados), acelerándose en el 2T17 (+13% en moneda local; +14% en términos reportados) como consecuencia del inicio de la consolidación de Tecnocom.

Excluyendo el impacto de la adquisición de Tecnocom, las ventas en el primer semestre habrían caído un -4% en moneda local (-2% reportado), desacelerándose ligeramente en el 2T17 (-8% en moneda local; -6% reportado). La evolución de las ventas ha estado afectada por la estacionalidad del negocio de Elecciones y el impacto del contrato de BPO con Vodafone en Telecom & Media. Excluyendo dichos impactos, las ventas habrían crecido un +2% en términos reportados como consecuencia de la favorable evolución de la actividad en España y América.

La contribución de los servicios digitales (Minsait) ha sido de 152M€ (-12% vs 1S16), lo que supone un c.20% de las ventas de TI. La caída de los ingresos es debida a la estacionalidad del negocio de elecciones, ya que el 1S16 contaba con la contribución de las soluciones de biometría y ciberseguridad de un contrato relevante en Latinoamérica.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017**

La contratación en TI aumenta un 19% en moneda local (+22% reportado), dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,39x vs 1,25x en 1S16. Excluyendo el impacto de Tecnomcom, la contratación habría crecido un +12% en moneda local (+14% reportado) como consecuencia de la estacionalidad del negocio de Elecciones.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,79x vs 0,64x en 1S16.

Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han crecido un +9% en moneda local (+11% en términos reportados) como consecuencia, básicamente, del impacto de la adquisición de Tecnomcom.
- Excluyendo dicho impacto, las ventas se habrían mantenido planas en términos reportados (-1% en moneda local). Destaca la favorable evolución de Outsourcing y BPO, especialmente en el segmento de Energía (c.70% ventas del vertical). El segmento de Industria cae un -8% en moneda local, asociado a un descenso en los niveles de actividad en el área de Hoteles, Aerolíneas y Servicios & Infraestructuras, por retrasos en adjudicaciones de algunos contratos importantes en Latinoamérica.
- Por geografías, destaca el crecimiento de doble dígito de Europa y AMEA tanto en el segmento de Energía como de Industria. En España, los niveles de actividad caen al estar condicionados por la deslocalización parcial de la toma de decisiones de ciertos clientes relevantes como consecuencia, entre otros aspectos, del proceso de integración y concentración sectorial llevado a cabo en los últimos años, los cuales son compensados parcialmente a nivel internacional.
- La contratación sube un +16% en moneda local (+19% reportado) vs 1S16. Ex Tecnomcom, la contratación habría crecido un +7% en moneda local (+10% reportado) impulsada principalmente por el ámbito de Soluciones y Outsourcing.

Servicios Financieros

- Servicios Financieros ha registrado un crecimiento del +19% en moneda local (o +21% en términos reportados). Su principal actividad se registra en el sector bancario (c.90% sobre las ventas del vertical) vs asegurador (c.10% de las ventas). El área de Seguros muestra un peor comportamiento relativo con respecto al segmento de Banca.
- Excluyendo el impacto de la adquisición de Tecnomcom, las ventas habrían registrado un crecimiento del +2% en moneda local (+4% en términos reportados) como consecuencia de la favorable evolución del segmento de Outsourcing, Consultoría y BPO.
- Destaca la favorable evolución del segmento de Banca en América que, tras sufrir una importante caída en ventas como consecuencia del reposicionamiento en la zona a lo largo del 2016, muestra ya en este primer semestre de 2017 cierto crecimiento tanto en el ámbito de las Soluciones Propias para instituciones privadas como derivado de la creciente tendencia a la concentración de los mantenimientos y evolución de los servicios core de TI en grandes proveedores.
- En cuanto al segmento de Banca en España, se consolida el proceso de reposicionamiento en oferta digital entre nuestros clientes.
- La contratación en 1S17 sube un +4% en moneda local (+6% en términos reportados). Ex Tecnomcom, la contratación habría caído un -6% en moneda local (-4% reportado) como consecuencia del impacto puntual de un importante proyecto de BPO en Brasil en el segundo trimestre de 2016. Las favorables dinámicas sectoriales, junto con las sinergias identificadas y el sólido posicionamiento de Tecnomcom en segmentos claves de actividad (medios de pago) permiten anticipar una favorable evolución de los niveles de actividad en los próximos trimestres.

Telecom & Media

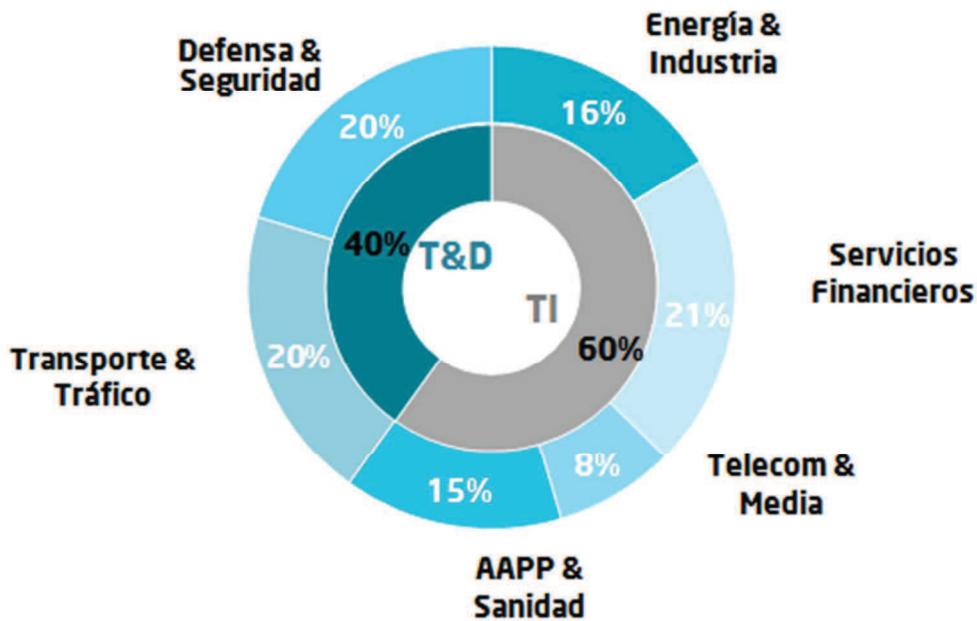
- Telecom & Media ha registrado una caída en ventas del -5% en moneda local (-2% en términos reportados).
- Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas habrían registrado una caída del -16% en moneda local (-12% en términos reportados).

Los niveles de actividad en el primer semestre de 2017 han estado condicionados por el peor comportamiento relativo de las ventas en España como consecuencia, básicamente, del impacto negativo de la cancelación del contrato de BPO con Vodafone. Excluyendo dicho factor, que dejará de tener impacto negativo en el segundo semestre, las ventas habrían presentado un descenso moderado con respecto al 1S16.

- Persisten las mismas dinámicas en el sector, donde el foco de los operadores continúa centrado en medidas de eficiencia y control de costes, por lo que el entorno sigue siendo altamente competitivo y persisten las exigentes dinámicas de precios.
- El vertical de Media, aunque de menor peso relativo (c.10% de las ventas del vertical), ha registrado un mejor comportamiento relativo, asociado a su fuerte posicionamiento en España.
- A pesar de las exigentes dinámicas sectoriales, la favorable evolución de la contratación en el segundo trimestre de 2017 invita a pensar, junto con la finalización de la comparativa negativa asociada al contrato de Vodafone, en una eventual consolidación de los niveles de actividad en el segundo semestre de 2017.

Administraciones Públicas & Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado una caída del -4% en moneda local (o -2% en términos reportados).
- Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas habrían caído un -7% en moneda local (-5% en términos reportados). Sin embargo, excluyendo el negocio de Elecciones las ventas habrían crecido un +3% en términos reportados.
- El negocio de Elecciones ha contribuido negativamente en el 1S17 (básicamente por el impacto de las elecciones en América en 1S16). Sin embargo, se espera que su contribución para el conjunto del año sea mayor que la alcanzada en 2016 dado el efecto estacional propio de este negocio, muy dependiente de los calendarios de elecciones de los países. En este sentido, la contratación del negocio de Elecciones en 1S17 ha rondado los 175 M€ (vs. 33 M€ en 1S16), lo que permite anticipar una importante aceleración de los niveles de actividad en los próximos trimestres.
- Por geografías y excluyendo el impacto del negocio de Elecciones, destaca la favorable evolución de los niveles de actividad en España (básicamente en instituciones públicas estatales) y América (confirmando la senda de estabilización del negocio iniciada a finales del año 2016 tras la reestructuración en la zona y el cierre gradual de los proyectos problemáticos en Brasil).
- El efecto estacional del negocio de Elecciones (concentrado en la segunda parte del año) condicionará la evolución prevista del vertical, esperando de esta forma un mejor comportamiento relativo en los próximos trimestres.

Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 20176) Análisis por geografías

Ventas por Geografías	1S17		1S16		Variación %		2T17	2T16	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	657	48	600	45	9	9	357	313	14	14
América	304	22	322	24	(6)	(11)	155	174	(11)	(14)
Europa	253	18	234	18	8	8	135	132	2	2
Asia, Oriente Medio & África	165	12	176	13	(6)	(7)	93	84	11	10
TOTAL	1.379	100	1.332	100	4	2	741	704	5	4

(*) La cifra de ventas reportada en la geografía "Europa" de la memoria intermedia y del presente informe de gestión, difiere de la cifra de ventas del reporte semestral a la CNMV en la geográfica "Unión Europea", ya que, en ésta última sólo incluye exclusivamente los países de la zona euro.

En el análisis de ventas por geografías, destacan los crecimientos tanto de España, por la integración de TecnoCom, región con el mayor peso sobre las ventas totales (+9%; 48% de las ventas totales), como de Europa (+8% en moneda local; 18% de las ventas totales), cuya principal actividad se concentra en el vertical de Defensa & Seguridad. En sentido contrario, las ventas en Asia, Oriente Medio & África descienden (-7% en moneda local; 12% de las ventas totales), donde la mayor actividad se concentra en el vertical de Transporte & Tráfico, y en América (-11% en moneda local; 22% de las ventas totales), donde la actividad se concentra en el negocio de TI.

Excluyendo el impacto derivado de la adquisición de TecnoCom, cuya actividad está concentrada en las regiones de España y Latinoamérica (y únicamente en el segmento de TI), las ventas hubieran descendido en España un -2% y en América un -15% en el primer semestre del año.

España

- En el primer semestre del año las ventas aumentan un +9%, con crecimiento tanto en el negocio de T&D (c.30% de las ventas de la región) como en el de TI (c.70% de las ventas). Excluyendo las ventas de Tecnom, que corresponden en su totalidad al segmento de TI, los ingresos habrían caído un -2% en el 1S17, correspondiendo toda la caída al negocio de TI.
- En el segmento de T&D, Defensa & Seguridad ha sido el vertical que ha registrado un mejor comportamiento (crecimiento de doble dígito), al continuar ejecutándose los contratos específicos plurianuales del Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8, y simulador del helicóptero NH90, principalmente).
- Dentro del negocio de TI, destaca el crecimiento de Servicios Financieros por la contribución de Tecnom al vertical (división que representa aproximadamente la mitad del total de ventas de Tecnom). Excluyendo el impacto de Tecnom, los ingresos en el vertical de Servicios Financieros se habrían mantenido prácticamente planos. Respecto al resto de verticales, destacan los descensos de Telecom & Media por la cancelación del contrato con Vodafone ya mencionado, así como por las exigentes dinámicas en el sector.
- La contratación en el 1S17 presenta un descenso del -4%. Excluyendo Tecnom, la contratación habría caído un -11%.

América

- Las ventas 1S17 en América han caído un -11% en moneda local (-6% reportado). Excluyendo Tecnom, las ventas habrían caído un -15% en moneda local (-9% reportado) principalmente por la peor comparativa respecto al año anterior por el proyecto de elecciones en República Dominicana. Excluyendo este efecto las ventas habrían caído un -2% en términos reportados.
- La actividad en América se concentra en el segmento de TI (c.80% de las ventas en la región). La caída de las ventas ha sido más acusada en el segmento de T&D (por la difícil comparativa respecto al año pasado por la ejecución de un proyecto en el vertical de Defensa & Seguridad), así como por la menor actividad en la división de Transportes por el menor gasto público en los países dependientes del precio del petróleo.
- Dentro del segmento de TI, el mejor comportamiento lo ha registrado el vertical de Servicios Financieros (contribución de Tecnom junto con las positivas dinámicas del sector) seguido de Energía & Industria. En cambio, se han registrado descensos en Telecom & Media y en AAPP & Sanidad, aunque en este último caso se habría registrado un ligero crecimiento si se hubiera excluido el negocio de Elecciones.
- Por países, presentan crecimientos las ventas en México (buen comportamiento del vertical de Servicios Financieros) y Argentina, mientras que descienden en Brasil (donde continúa el reposicionamiento de la compañía hacia un mayor peso de cliente privado vs cliente público), República Dominicana (por el proyecto de Elecciones del ejercicio anterior) y Ecuador (por el proyecto mencionado de Defensa & Seguridad).
- La contratación ha crecido un +2% en moneda local (+8% reportado) impulsada por los verticales de Energía & Industria (contrato de Outsourcing en Brasil) y de Telecom & Media (renovación de contratos plurianuales de Outsourcing). Excluyendo Tecnom la contratación habría caído un -1% en moneda local, mientras que en términos reportados habría presentado un crecimiento del +6%.

Europa

- Las ventas 1S17 se incrementan un +8% en moneda local (+8% en reportado), con crecimientos tanto en el segmento de T&D como de TI. La contribución de Tecnomcom apenas tiene impacto en las ventas de la región.
- En el segundo trimestre estanco de 2017 las ventas crecen un +2% en moneda local, ralentizándose el ritmo de crecimiento respecto al primer trimestre tal y como anticipó la compañía.
- El segmento de T&D ha crecido a tasas cercanas al doble dígito. Este segmento concentra la mayoría de la actividad en la zona (c.75% de las ventas de la región) y ha mostrado crecimientos tanto en su división de Defensa & Seguridad (división con mayor peso sobre las ventas en la región) como en la de Transporte & Tráfico (por el negocio de Tráfico Aéreo).
- El segmento de TI (c. 25% de las ventas de la región) también ha presentado tasas de crecimiento positivas. Por verticales, destacan los crecimientos de Servicios Financieros y Energía & Industria por la positiva actividad en Italia, región que representa la mayor parte de la actividad de TI en Europa.
- La contratación sube un +7% en moneda local y en términos reportados con un mejor comportamiento relativo del segmento de TI vs T&D, principalmente impulsada por los contratos adjudicados en Italia.

Asia, Oriente Medio & África

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) en el 1S17 presentan un descenso del -7% en moneda local (-6% en reportado). La adquisición de Tecnomcom no tiene impacto alguno en las ventas al no tener presencia en la región. Los ingresos del segmento de T&D (representan c. 80% de las ventas en la región) han descendido a tasas de doble dígito mientras que los del segmento de TI (c. 20% en la región) han presentado crecimientos de doble dígito.
- En el segundo trimestre estanco de 2017 las ventas crecieron un +10% en moneda local (+11% reportado), siendo la región que mejor comportamiento ha registrado en el trimestre. Todos los verticales, a excepción de Transporte & Tráfico, han tenido un comportamiento positivo. Destaca el crecimiento registrado en AAPP & Sanidad al haber comenzado a ejecutarse un proyecto de Elecciones relevante.
- En el segmento de T&D, tanto el vertical de Transporte & Tráfico (división con mayor peso sobre las ventas en la región) como Defensa & Seguridad han registrado descensos, siendo estos más acentuados en la división de Transportes como consecuencia de la menor actividad en la ejecución de proyectos relevantes y el menor gasto público de los países dependientes del precio del petróleo.
- En el segmento de TI, el vertical de Energía & Industria ha registrado crecimientos de doble dígito (principalmente por la implementación de soluciones propias en África), división de la que proceden la mayoría de los ingresos del segmento de TI. De igual forma, la división de AAPP & Sanidad ha registrado tasas de crecimiento de doble dígito por el proyecto de Elecciones.
- La contratación en AMEA ha subido un +19% en moneda local (+20% reportado). La fuerte contratación asociada al proyecto de Elecciones ha compensado la caída de doble dígito del segmento de T&D.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017****7) Principales riesgos asociados a la actividad**

Los principales riesgos a los que se enfrenta el Grupo son los siguientes:

- Riesgos financieros
 - Riesgo de tipos de cambio
 - Riesgo de traslación de las partidas contables
 - Riesgo de ingresos y gastos en las monedas distintas de las funcionales
 - Riesgo de retraso o cambios de alcance en los proyectos
 - Riesgo de falta de competitividad por la fluctuación de divisas específicas
 - Riesgo de exposición a divisas no convertibles o no repatriables
 - Exposición al Riesgo de Crédito País
 - Riesgo de contrapartida de clientes
 - Riesgo de acceso a fuentes de financiación
 - Riesgo de liquidez
 - Riesgo de tipos de interés
 - Riesgos derivados de la disponibilidad de avales
 - Riesgo de acceso a fuentes de financiación de actividades de I+D
 - Riesgo de incumplimiento de ratios financieros
 - Riesgo de gestión de pagos a proveedores mediante líneas de confirming
- Riesgos asociados a procesos
 - Riesgos derivados de la ejecución de proyectos
 - Riesgo de crecimiento por adquisición/derivado de la integración de nuevos negocios
 - Riesgo de aparición de pasivos ocultos o desconocidos en el momento de la adquisición
 - Riesgos derivados de la integración
 - Riesgo de que el Grupo Resultante no sea capaz de retener a directivos y empleados clave o gestionar de forma eficiente la plantilla
 - Riesgo reputacional
 - Riesgo derivado de la no recuperación de activos intangibles y fondos de comercio
 - Riesgo de litigios y reclamaciones
 - Riesgo de dependencia de clientes
 - Riesgo de contratación y cartera
 - Riesgo de inhabilitación para contratar con Administraciones Públicas
 - Riesgos derivados de la estacionalidad del cash flow
 - Riesgo derivado de la ejecución del Plan Estratégico 2015-2018
 - Riesgo de expansión internacional
 - Riesgo derivado de la integración en Uniones Temporales de Empresas
 - Riesgo de proveedores
 - Riesgo por cobertura de seguros insuficiente
- Riesgos del sector de actividad
 - Riesgo de pérdida de posición competitiva
 - Riesgos asociados a la concentración del negocio de clientes
 - Riesgos tecnológicos
 - Riesgo de cambio en la tecnología
 - Riesgo por vulnerabilidad ante ataques informáticos
 - Riesgos relativos a la protección del know-how
 - Riesgos de capital humano y conflictos socio-laborales
 - Riesgo de cumplimiento legislativo, regulatorio y fiscal
 - Riesgos derivados de cambios en las normas de contabilidad
- Riesgos derivados de la situación económica actual
 - Riesgo de exposición al mercado español
 - Relevancia de la situación económica mundial para el negocio

El Grupo tiene definido un mapa de riesgos, a través del cual se gestionan los riesgos, detectándolos y estableciendo la normativa y los sistemas de control y seguimiento necesarios para prevenir y minimizar su impacto. En el informe de gobierno corporativo se desarrolla en detalle la gestión de los riesgos.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017****8) Derivados**

El Grupo lleva a cabo una política de gestión activa de cobertura de los riesgos derivados de la fluctuación de los tipos de interés y tipos de cambio, mediante la contratación de coberturas e instrumentos derivados con entidades financieras.

9) Acciones Propias

Haciendo uso de la delegación conferida por la Junta General de Accionistas, la Sociedad posee directamente al 30 de junio de 2017 un total de 783.102 acciones por importe de 10.024 m€ (al 31 de diciembre de 2016 un total de 333.508 acciones por importe de 3.422 m€).

Durante la primera parte del ejercicio 2017, la Sociedad adquirió en Bolsa 5.769.781 acciones propias y vendió 5.320.187 acciones propias.

10) Medidas Alternativas de Rendimiento

De conformidad con las Directrices ESMA sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (APMs), la Dirección del Grupo considera que ciertas APMs proporcionan información financiera adicional útil que debería ser considerada a la hora de evaluar su rendimiento. La Dirección utiliza adicionalmente estos APMs en la toma de decisiones financieras, operativas y de planificación, así como para evaluar el rendimiento del Grupo. El Grupo presenta las siguientes APMs que considera apropiadas y útiles para la toma de decisiones de los inversores y que son aquellas que dan mayor fiabilidad sobre el rendimiento del Grupo.

Resultado de Explotación (EBIT)

- Definición/Conciliación: Queda definido en la cuenta de resultados condensados intermedios consolidados.
- Explicación de uso: Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.
Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBIT, que resulta del cociente entre el EBIT y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo por cada euro de ventas.
- Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

- Definición/Conciliación: Es el Resultado de Explotación más la Amortización del Inmovilizado.
- Explicación de uso: Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.
Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBITDA, que resulta del cociente entre el EBITDA y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo más la Amortización del Inmovilizado por cada euro de ventas.
- Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA (M€)	30.06.2017 (*)	30.06.2016 (*)
Resultado de explotación	77	70
Amortizaciones	30	30
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	108	100

(*) No auditado

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017**

Deuda Financiera Neta

- Definición/Conciliación: La Deuda Financiera Neta se obtiene restando a los saldos correspondientes a los epígrafes de los Estados de Situación Financiera Consolidados, "Deudas con entidades de Crédito no corrientes y corrientes" y "Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables no corrientes y corrientes", el importe del saldo del epígrafe "Tesorería y otros activos líquidos equivalentes".
- Explicación de uso: Es un indicador financiero que el Grupo utiliza para medir el apalancamiento de la compañía.

En este sentido, el Grupo emplea el ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA como indicador de su nivel de apalancamiento y capacidad de repago de su deuda financiera. Por ese motivo, la cifra de EBITDA empleada en el cálculo del ratio correspondiente a periodos intermedios se realiza tomando en consideración la cifra de EBITDA equivalente anual de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de cálculo del ratio.

- Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

BALANCE DE SITUACION CONSOLIDADO (M€)	30.06.2017 (*)	31.12.2016
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	539	674
Pasivos no corrientes	(1.170)	(1.136)
Deudas con entidades de crédito	(753)	(722)
Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables	(417)	(414)
Pasivos corrientes	(114)	(61)
Deudas con entidades de crédito	(112)	(60)
Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables	(1)	(1)
Deuda Financiera Neta	(745)	(523)

(*) No auditado

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

- Definición/Conciliación: Son los fondos generados por el Grupo antes de los pagos de dividendos, inversiones financieras netas y otros importes asimilables, e inversión en autocartera.
- Explicación de uso: Es la tesorería originada por la propia operativa del negocio del Grupo que queda disponible para los proveedores de fondos (accionistas y acreedores financieros) una vez satisfechas las necesidades de inversión de la Sociedad dominante. Es un indicador que los inversores emplean para la valoración de empresas.
- Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO (M€)	30.06.2017 (*)	30.06.2016 (*)
Beneficio de explotación antes de variación de capital circulante	96	83
Tesorería procedente de las actividades operativas	(82)	(2)
Impuestos sobre sociedades pagados	(21)	(13)
Pagos por adquisición de Inmovilizado (excluyendo financiero)	(18)	(12)
Intereses cobrados	4	3
Otros flujos de actividades de inversión	3	3
Intereses pagados	(12)	(14)
Flujo de Caja Libre (FCL)	(31)	48

(*) No auditado

Margen de Contribución

- Definición: Es la diferencia entre las ventas y los costes directos e indirectos de los diferentes segmentos o unidades de negocio del Grupo. Los costes directos son aquellos directamente imputables a las ventas reconocidas en un periodo concreto e incluyen el coste de los recursos propios o subcontratados empleados en los proyectos así como cualquier coste incurrido necesario para el desarrollo y finalización de un proyecto: coste de materiales, gastos de viaje del proyecto, etc. Por su parte, los costes indirectos son aquellos que, si bien se hallan vinculados a un segmento o unidad de negocio del Grupo, no son directamente imputables a proyectos facturables o a las ventas contabilizadas en un determinado periodo. Los costes indirectos incluyen, entre otros, costes comerciales, costes de elaboración de ofertas, o el coste de la Dirección de un determinado segmento, etc. El margen de contribución no tiene en cuenta los costes corporativos, por tratarse de costes no directamente imputables a un segmento o negocio concreto.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2017**

También se podría calcular este parámetro partiendo del resultado de explotación, sumando los costes corporativos (alquileres, personal de estructura, servicios generales, etc), así como los deterioros y provisiones.

- Explicación de uso: El margen de contribución mide la rentabilidad operativa de un segmento o unidad de negocio concreto del Grupo sin tener en cuenta los costes corporativos, por tratarse de costes no directamente imputables a un segmento o negocio concreto.

Asimismo, al objeto de facilitar la comparación entre segmentos con distinto peso relativo en las ventas totales del Grupo, se emplea el ratio de margen de contribución sobre ventas de un determinado segmento o unidad de negocio, que se interpreta como el margen de contribución por cada euro de ventas de un segmento concreto.

- Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

M€	T&D	TI	Eliminaciones	30.06.2017 (*)
Ventas totales	553	826	-	1.379
Ventas Intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	553	826	-	1.379
Margen de Contribución	112	100	-	213
Margen de Contribución (%)	20%	12%	-	15%

M€	T&D	TI	Eliminaciones	30.06.2016 (*)
Ventas totales	574	764	(6)	1.332
Ventas Intersegmentos	0	6	(6)	-
Ventas externas	574	758	-	1.332
Margen de Contribución	100	83	-	183
Margen de Contribución (%)	17%	11%	-	14%

(*) No auditado

Contratación

- Definición: Es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período. El importe de la contratación no debe confundirse con los ingresos o el importe neto de la cifra de negocios ya que el importe de un contrato ganado en un ejercicio concreto (y que computa como contratación de dicho ejercicio) puede ejecutarse a lo largo de varios ejercicios.
- Explicación de uso: Tratándose del importe de los contratos ganados en un ejercicio determinado, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.
- Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Cartera de pedidos

- Definición: Es el importe de la contratación acumulada menos las ventas ejecutadas más/menos los ajustes por tipo de cambio y por renegociación de contratos, entre otros. Es el importe de la venta pendiente hasta la finalización del proyecto para completar la cifra de la contratación.
- Explicación de uso: Tratándose del importe de los contratos ganados pendientes de ejecutarse, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.
- Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.