

Indra Sistemas, S.A. y Sociedades dependientes
Informe de gestión correspondiente al periodo de seis meses finalizado el 30 de junio de 2018

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018****1) Principales aspectos destacados del primer semestre de 2018**

La contratación neta del 1S18 crece un +11% en moneda local (+8% en términos reportados) con crecimientos tanto en el negocio de T&D como en el de TI.

Los ingresos en el 1S18 alcanzan los 1.463 M€ y crecen un +9% en moneda local (+6% en términos reportados).

El EBITDA (Resultado de Explotación más Amortizaciones) en el 1S18 alcanza los 117 M€, creciendo un +8% respecto al 1S17. El Margen EBITDA se sitúa en el 8,0% en el 1S18 vs 7,8% en el 1S17.

El EBIT (Resultado de Explotación) en el 1S18 en términos absolutos ha sido de 73 M€ vs 77 M€ en el 1S17. El Margen EBIT se sitúa en el 5,0% en el 1S18 vs 5,6% en el 1S17.

La Deuda Financiera Neta se eleva hasta los 656 M€ en el 1S18 frente a 588 M€ de diciembre de 2017. El nivel de apalancamiento se sitúa en 2,4x el EBITDA de los últimos 12 meses.

El resultado neto del Grupo se sitúa en niveles similares al año anterior (37 M€ en el 1S18 vs 38 M€ en el 1S17). El beneficio neto por acción básico desciende un -8% en el mismo período.

Principales Magnitudes	1S18 (M€)	1S17 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación neta	1,789	1,660	08 / 11
Ingresos	1,463	1,379	06 / 09
Cartera de pedidos	4,069	3,752	8.5
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	117	108	8.1
Margen EBITDA	8.0%	7.8%	0.2
Resultado Operativo (EBIT)	73	77	(6.2)
Margen EBIT	5.0%	5.6%	(0.6)
Resultado Neto	37	38	(3.0)
Deuda neta	656	745	(12.0)
Flujo de Caja Libre	(61)	(31)	NA
BPA básico (€)	0.209	0.226	(7.5)

Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 20182) **Análisis de los estados financieros consolidados****Cuenta de Resultados**

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA (M€)	30.06.2018 (*)	30.06.2017 (*)
Ingresos ordinarios	1,463	1,379
Trabajos realizados por el Grupo para su inmovilizado	26	15
Otros ingresos	8	7
Variación de existencias de productos terminados y en curso	51	13
Consumos y otros aprovisionamientos	(353)	(361)
Gastos de personal	(821)	(723)
Otros gastos de explotación	(257)	(222)
Otros resultados procedentes del inmovilizado	(0)	(0)
Amortizaciones	(44)	(30)
Resultado de Explotación	73	77
Resultado financiero	(17)	(14)
Resultado de sociedades valoradas por el método de la participación	(1)	(0)
Resultado antes de impuestos	55	63
Impuesto sobre sociedades	(17)	(25)
Resultado del ejercicio	38	39
Resultado atribuido a la Sociedad dominante	37	38
Resultado atribuido a Participaciones no dominantes	1	1
<i>(*) No auditado</i>		
Beneficio básico por acción (en euros)	0.2090	0.2257
Beneficio diluido por acción (en euros)	0.1974	0.2128

- Las ventas en el 1S18 alcanzan los 1.463 M€, lo que supone un crecimiento del +9% en moneda local (+6% en términos reportados). En el negocio de T&D, los ingresos en el 1S18 descienden un -5% en moneda local (-6% en reportado) como consecuencia de la caída en el vertical de Transporte & Tráfico (-7% en moneda local; -10% reportado), afectado por el segmento de Transportes, así como de Defensa & Seguridad (-3% en moneda local y reportado), principalmente por la menor actividad del proyecto Eurofighter. En el negocio de TI, las ventas en el 1S18 crecieron un +19% en moneda local y un +14% en términos reportados, como consecuencia principalmente de la aportación inorgánica de las adquisiciones y las positivas dinámicas en el vertical de Energía & Industria. Todos los verticales presentan crecimientos en sus ventas (la mayoría de doble dígito).
- Los trabajos realizados por el Grupo para su inmovilizado ascendieron hasta los 26 m€ vs 15 m€ en el primer semestre de 2017.
- Los principales gastos operativos crecen un +7% en el 1S18 hasta los 1.380 M€ vs 1.294 M€ en el 1S17, principalmente por la contribución de las compañías adquiridas a lo largo del 2017:
 - Los Gastos de Personal aumentan un +14% en el 1S18 hasta los 821 M€, principalmente debido a que TecnoCom comenzó a consolidar a partir del 18 de abril de 2017, junto con los costes de reestructuración asociados a su integración.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

- Consumos y otros aprovisionamientos (353 M€ vs 361 M€ en 1S17; decremento del -2%), así como Otros Gastos de Explotación (257 M€ vs 222 M€ en 1S17; incremento del +16%).
- El EBITDA (Resultado de Explotación más Amortizaciones) en el 1S18 alcanza los 117 M€, creciendo un +8% respecto al 1S17. El Margen EBITDA se sitúa en el 8,0% en el 1S18 vs 7,8% en el 1S17.
- Las amortizaciones ascienden a 44 M€ en el 1S18 vs 30 M€ en el 1S17, al haber comenzado la comercialización de activos intangibles recientemente finalizados y por la amortización de los activos intangibles surgidos en la asignación del precio de adquisición de Tecnom (4 M€).
- El EBIT (Resultado de Explotación) en el 1S18 en términos absolutos ha sido de 73 M€ vs 77 M€ en el 1S17.
- El Margen EBIT (Resultado de Explotación sobre ventas) se sitúa en el 5,0% en el 1S18 vs 5,6% en el 1S17. La evolución de los márgenes por negocios ha sido la siguiente:
 - El Margen EBIT (Resultado de Explotación sobre ventas) de T&D alcanza el 12,9%, nivel similar al registrado en el 1S17 (12,6%).
 - El Margen EBIT (Resultado de Explotación sobre ventas) de TI se sitúa en el 0,6% vs 0,9% en el 1S17.
- El Resultado Financiero asciende a -17 M€ en el 1S18 vs -14 M€ en el 1S17 a pesar de que el coste medio de la deuda bruta ha disminuido hasta el 2,1% desde 2,3%. Este incremento se explica por el efecto de las coberturas de tipo de cambio y por menores ingresos financieros respecto al año anterior.
- El gasto por impuesto sobre sociedades desciende a 17 M€ vs 25 M€ en el 1S17, equivalente a una tasa impositiva del 31% en el 1S18 vs 39% en el 1S17.
- El resultado del ejercicio se sitúa en 37 M€ en el 1S18 vs 38 M€ en el 1S17. El beneficio neto por acción básico desciende un -8% en el mismo período.

Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018

3) Estado de Situación Financiera y Estado de Flujos de Tesorería

ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO (M€)	30.06.2018 (*)	30.06.2017 (*)
Resultado del ejercicio	38	39
Impuestos sobre sociedades	17	25
Resultado antes de impuestos	55	63
Ajustes		
- Subvenciones, Provisiones, Resultados procedentes del inmovilizado y Otros	(19)	(12)
- Amortizaciones	44	30
- Resultados de empresas asociadas	1	0
- Resultados financieros	17	14
+ Dividendos cobrados	0	0
Beneficio de explotación antes de variación de capital circulante	97	96
Variación en deudores comerciales y otros	3	(52)
Variación en existencias	(49)	(16)
Variación en acreedores comerciales y otros	(63)	(15)
Tesorería procedente de las actividades operativas	(109)	(82)
Impuestos sobre sociedades pagados	(7)	(21)
Tesorería neta procedente de las actividades operativas	(19)	(8)
Pagos por adquisición de Inmovilizado:		
Material	(8)	(3)
Intangible	(27)	(15)
Financiero	0	(143)
Cobros por venta de Inmovilizado:		
Financiero	0	3
Intereses cobrados	2	4
Otros flujos de actividades de inversión	1	3
Tesorería aplicada en actividades de inversión	(31)	(151)
Adquisición de participaciones de Socios Externos	0	(5)
Variación de acciones propias	(3)	(5)
Dividendos de las Sociedades a participaciones no dominantes	0	0
Aumentos / (disminución) de deudas con entidades de crédito Resto de Sociedades del Grupo	(38)	8
Emisión deudas con entidades de crédito Sociedad Dominante	399	84
Devolución y amortización deudas con entidades de crédito Sociedad Dominante	(48)	(38)
Intereses pagados	(11)	(12)
Variaciones de otras inversiones financieras	(1)	1
Tesorería neta aplicada en actividades de financiación	298	32
Aumento / (disminución) neta de Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	248	(126)
Saldo inicial de Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	699	674
Efectos de las diferencias de cambio sobre tesorería y otros activos líquidos equivalentes	(2)	(9)
Aumento / (disminución) neto de Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	248	(126)
Saldo final de Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	946	539

(*) No auditado

ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO (M€)	30.06.2018 (*)	30.06.2017 (*)
Beneficio de explotación antes de variación de capital circulante	97	96
Tesorería procedente de las actividades operativas	(109)	(82)
Impuestos sobre sociedades pagados	(7)	(21)
Pagos por adquisición de Inmovilizado (excluyendo financiero)	(35)	(18)
Intereses cobrados	2	4
Otros flujos de actividades de inversión	1	3
Intereses pagados	(11)	(12)
Flujo de Caja Libre (FCL)	(61)	(31)

(*) No auditado

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

- El Flujo de Caja Libre generado en el 1S18 ha sido de -61 M€ (vs -31 M€ en el 1S17) afectado por la estacionalidad propia del segundo trimestre, así como por el difícil comparable con el 2T17 en el que se produjo un cobro relevante por parte de un proyecto de Elecciones en AMEA.
- El Beneficio de explotación antes de la variación de capital circulante alcanza 97 M€ vs 96 M€ en el 1S17, mostrando una ligera mejora pese a los costes de reestructuración asociados a la integración de Tecnomcom.
- La tesorería procedente de las actividades operativas desciende a -109 M€ vs -82 M€ en el 1S17.
- El Impuesto de Sociedades pagado desciende a -7M€ en el 1S18 vs -21 M€ en el 1S17 debido a que en el 1T18 se produjeron unos cobros por la devolución de impuestos de 2016 en España.
- Los pagos por adquisición de Inmovilizado (excluyendo financiero) ha aumentado hasta 35 M€ en el 1S18 vs 18 M€ en el 1S17, acorde con los mayores compromisos de inversión anticipados por la compañía en la presentación del Plan Estratégico 2018-2020.

4) **Recursos Humanos**

Plantilla final	1S18	%	1S17	%	Variación (%) vs 1S17
España	25,697	63	24,360	62	5
América	11,289	27	11,603	29	(3)
Europa	2,044	5	1,813	5	13
Asia, Oriente Medio & África	1,908	5	1,733	4	10
TOTAL	40,938	100	39,509	100	4

Plantilla media	1S18	%	1S17*	%	Variación (%) vs 1S17*
España	25,407	63	24,402	61	4
América	11,239	28	12,249	30	(8)
Europa	1,966	5	1,867	5	5
Asia, Oriente Medio & África	1,829	4	1,688	4	8
TOTAL	40,441	100	40,206	100	1

**Nota: Los datos mostrados incluyen la plantilla media de Tecnomcom de todo el periodo 2017*

Al cierre del segundo trimestre de 2018, la plantilla final total está formada por 40.938 profesionales, lo que supone un aumento del +4% (1.429 profesionales más) respecto al 1S17 debido principalmente a las adquisiciones.

- La plantilla final en España aumenta un +5% (lo que supone 1.337 empleados más) principalmente por la integración de Tecnomcom y Paradigma.
- En América, la plantilla final se ha reducido un -3% (314 profesionales menos).
- En Europa, la plantilla se ha visto incrementada en 231 empleados (+13% con respecto al 1S17) como consecuencia de la integración de Tecnomcom.
- En Asia, Oriente Medio & África, la plantilla ha aumentado un +10% (lo que supone 175 empleados más) con respecto a 1S17. Ni Tecnomcom ni Paradigma han tenido impacto en esta geografía.

La plantilla media al cierre del 1S18 ha aumentado un +1% vs 1S17 debido principalmente a la integración de Tecnomcom y Paradigma.

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

T&D	1S18 (M€)	1S17 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	605	512	18	20
Ventas	519	553	(6)	(5)
- Defensa & Seguridad	272	280	(3)	(3)
- Transporte & Tráfico	247	273	(10)	(7)
Book-to-bill	1.17	0.93	26	
Cart./Ventas 12m	2.33	1.89	24	

Los ingresos en el 1S18 del negocio de T&D descienden un -5% en moneda local (-6% en reportado) como consecuencia de la caída tanto en el vertical de Transporte & Tráfico (-7% en moneda local; -10% en reportado), afectado por el segmento de Transportes, como en Defensa & Seguridad (-3% en moneda local y reportado), por el descenso de la actividad del Eurofighter.

La contratación en el 1S18 crece un +20% en moneda local (+18% en términos reportados), mostrando un fuerte crecimiento en el vertical de Transporte & Tráfico, por la adjudicación de contratos relevantes en el ámbito de Tráfico Aéreo en AMEA.

El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas asciende hasta el 1,17x vs 0,93x en el 1S17.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 2,33x vs 1.89x en el 1S17.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1S18 de Defensa & Seguridad han descendido un -3% en moneda local y en términos reportados, principalmente afectadas por el descenso de la actividad del Eurofighter.
- Por geografías, las ventas en el 1S18 en España (c. 40% de las ventas del vertical) crecen al continuar ejecutándose los contratos plurianuales con el Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110 y sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8, principalmente). En cambio, Europa (c. 40% de las ventas) descienden en tasas de doble dígito como consecuencia del descenso de la actividad del Eurofighter.
- La contratación en el 1S18 desciende un -13% en moneda local (-14% reportado), debido a las caídas registradas en Europa (programa Eurofighter).

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1S18 de Transporte & Tráfico han registrado un descenso del -7% en moneda local (-10% en términos reportados), afectadas por retrasos en el segmento de Transportes (representa c. 50% de las ventas) en algunos proyectos relevantes en AMEA, debido a la aplicación de la NIIF 15. En cambio, el segmento de Tráfico Aéreo (c. 50% de las ventas) muestra crecimientos en torno del 5%, apoyado tanto por los programas europeos como los Internacionales (principalmente en AMEA).

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

- Por geografías, destaca el positivo comportamiento de los ingresos en el 1S18 en Europa apoyados por el segmento de Tráfico Aéreo, mientras que en AMEA y España las ventas descienden debido al segmento de Transportes.
- La contratación en el 1S18 ha crecido un +55% en moneda local (+52% reportado) con todas las geografías presentando un comportamiento positivo. Cabe destacar el crecimiento en el negocio de Tráfico Aéreo por la adjudicación de varios contratos relevantes en AMEA, así como en el ámbito de Transportes en España, América y AMEA.

TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

TI	1S18 (M€)	1S17 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1,183	1,148	3	7
Ventas	944	826	14	19
- Energía & Industria	283	225	26	31
- Servicios Financieros	329	291	13	17
- Telecom & Media	120	110	9	16
- AA.PP. & Sanidad	212	200	6	9
Book-to-bill	1.25	1.39	(10)	
Cart./Ventas 12m	0.72	0.79	(10)	

Las ventas en el 1S18 del negocio de TI crecieron un +19% en moneda local y un +14% en términos reportados, como consecuencia principalmente de la aportación inorgánica de las adquisiciones y las positivas dinámicas del vertical de Energía & Industria (especialmente en Oil & Gas y en Hoteles). Todos los verticales presentan tasas de crecimiento positivas en moneda local, siendo la mayoría superiores al doble dígito.

La contribución de los servicios digitales (Minsait) ha sido de 187 M€ (representa el 20% de las ventas de TI), lo que supone un crecimiento del +23% respecto al 1S17.

La contratación en TI aumenta un +7% en moneda local (+3% en reportado), apoyada principalmente por la renovación de varios contratos relevantes de TI que tienen lugar en la primera parte del año, así como por la aportación de las adquisiciones. Todos los verticales crecen a tasas de doble dígito salvo Administraciones Públicas & Sanidad (caída de doble dígito) por el difícil comparable con el año pasado, en el que tuvo lugar la contratación de un proyecto relevante de Elecciones en AMEA. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación de TI habría crecido un +23% en términos reportados.

El ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas desciende a 1,25x vs 1,39x en el 1S17.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 0,72x vs 0,79x en el 1S17.

Energía & Industria

- Las ventas en el 1S18 de Energía & Industria crecieron un +31% en moneda local (+26% en términos reportados), siendo el vertical de TI el que mejor comportamiento ha tenido en el semestre. Este buen comportamiento se ha debido al impacto de las adquisiciones, así como por las positivas dinámicas en el sector de Oil & Gas y en Hoteles. Tanto el segmento de Energía (c.60% de las ventas del vertical) como el de Industria (c.40% de las ventas) han tenido un comportamiento positivo.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

- Por geografías, las ventas en el 1S18 crecen a tasas de doble dígito en España (peso de más del 50% del vertical), América (c. 20% del vertical) y Europa. En cambio, los ingresos descienden en AMEA (región con el menor peso relativo del vertical).
- La contratación en el 1S18 crece un +34% en moneda local (+29% en reportado) con incrementos de doble dígito en sus dos principales geografías (España y América). Así mismo, destaca el fuerte crecimiento en AMEA por la adjudicación de varios contratos relevantes de implantación de Soluciones Propias.

Servicios Financieros

- Las ventas en el 1S18 de Servicios Financieros han aumentado un +17% en moneda local (+13% en reportado) como consecuencia, principalmente, del impacto de las adquisiciones y de las positivas dinámicas del sector. El segmento de Banca concentra la mayor parte de la actividad del vertical (c. 90% del total) respecto al segmento de Seguros (c. 10% del total).
- Por geografías en el 1S18 destaca el crecimiento de doble dígito en España (c. 70% del vertical), América (c. 20% del vertical) también ha registrado tasas de crecimiento positivas en moneda local.
- La contratación en el 1S18 crece un +34% en moneda local (+30% en reportado) con crecimientos en sus dos principales geografías: España por la contribución de las adquisiciones junto con la renovación de un contrato relevante de BPO con una entidad bancaria española, y América, por la firma de un contrato relevante con una de las mayores entidades financieras de Brasil.

Telecom & Media

- Las ventas en el 1S18 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +16% en moneda local (+9% en términos reportados) principalmente por la contribución de las adquisiciones. El segmento de Telecom concentra la mayor parte de la actividad del vertical al segmento de Media (peso menor al 10% de las ventas del vertical). En ambos segmentos persisten las dinámicas de búsqueda de eficiencia en costes por parte de los clientes.
- Por geografías, tanto España como América, que representan c. 80% de las ventas, mostraron tasas de crecimiento de doble dígito.
- La contratación en el 1S18 crece un +14% en moneda local (+5% en términos reportados) por el impacto de las adquisiciones y por la contratación en el primer trimestre de varios contratos plurianuales de servicios de Outsourcing en España y América con un cliente relevante.

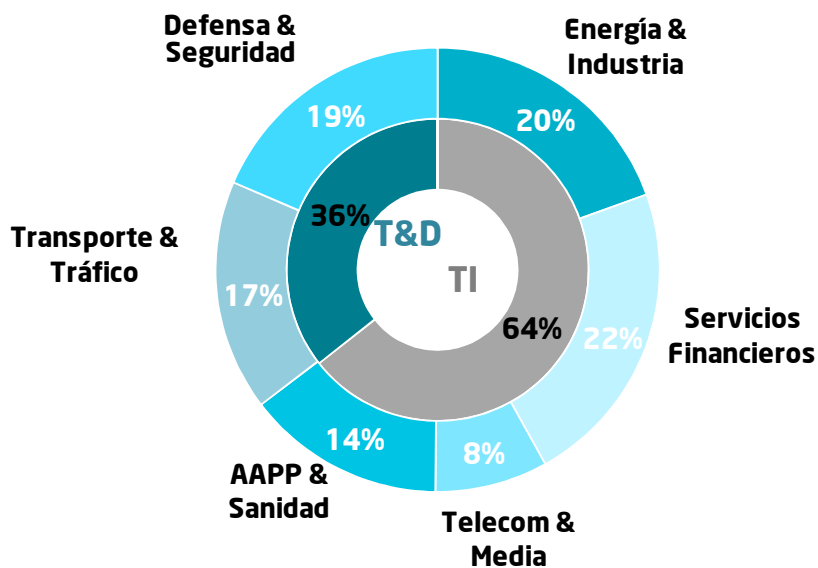
Administraciones Públicas & Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado un crecimiento de ventas en el 1S18 del +9% en moneda local (+6% reportado), principalmente por la contribución de las adquisiciones. La compañía continúa con el reposicionamiento hacia cliente privado vs público en Latinoamérica, especialmente en Brasil.
- Las dos principales geografías de Administraciones Públicas & Sanidad - España (c. 50% del vertical) y América (c. 25% del vertical)- presentan crecimiento en sus ventas. Los ingresos en AMEA y Europa crecen a tasas de doble dígito.

Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018

- La contratación en el 1S18 cae un -43% en moneda local (-45% en reportado) debido al difícil comparable con el año pasado, en el que tuvo lugar la contratación de un proyecto relevante de Elecciones en AMEA en el segundo trimestre.

A continuación, se muestran los pesos de cada uno de los verticales sobre las ventas en el 1S18 totales:



6) Análisis por geografías

Ventas por Geografías	1S18		1S17		Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local
España	761	52	657	48	16	16
América	284	20	304	22	(7)	6
Europa	256	17	253	18	1	1
Asia, Oriente Medio & África	162	11	165	12	(2)	2
TOTAL	1.463	100	1.379	100	6	9

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

Todas las geografías presentan crecimientos de sus ventas en el 1S18 en moneda local: España (+16%; 52% de las ventas totales); América (+6% en moneda local; 20% de las ventas totales); Europa (+1% en moneda local; 17% de las ventas totales) y AMEA (+2% en moneda local; 11% de las ventas totales).

Por geografías, las ventas en el 1S18 de España y América se han visto impulsadas principalmente por la aportación inorgánica de las adquisiciones.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

La contratación en el 1S18 crece un +11% en moneda local (+8% en términos reportados). Destacan los crecimientos en España (+32%) y América (+5% en moneda local) principalmente por la aportación de las adquisiciones. En cambio, la contratación desciende en Europa (proyecto Eurofighter) y en AMEA (difícil comparable por el proyecto de Elecciones contratado el año pasado).

España

- Las ventas en el 1S18 aumentan un +16% impulsadas principalmente por la aportación de las adquisiciones, con todos los verticales creciendo salvo Transporte & Tráfico (afectado principalmente por el segmento de Transportes).
- Los ingresos en el negocio de TI (c. 75% de las ventas) en el 1S18 presentan crecimientos de doble dígito, impulsados principalmente por los verticales de Energía & Industria, Servicios Financieros y Telecom & Media (crecimientos de doble dígito), así como por el comportamiento positivo de Administraciones Públicas & Sanidad (ligero crecimiento).
- Los ingresos en el negocio de T&D (c.25% de las ventas) en el 1S18 crecen ligeramente apoyados por el vertical de Defensa & Seguridad, que muestra crecimiento al continuar ejecutándose la fase de desarrollo de los contratos plurianuales del Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8, principalmente). El crecimiento de Defensa & Seguridad ha compensado los descensos de Transporte & Tráfico, principalmente en Transportes.
- La contratación en el 1S18 crece un +32%, principalmente impulsada por el negocio de TI.

América

- Las ventas en el 1S18 en América han aumentado un +6% en moneda local (-7% en reportado) en parte gracias a la aportación de las adquisiciones. El crecimiento del negocio de TI ha compensado el descenso del negocio de T&D. Por países, las ventas en el 1S18 crecen en moneda local en los países que mayor contribución aportan a las ventas de América: Brasil (apoyado por el vertical de Energía & Industria) y México (por el buen comportamiento del vertical de Servicios Financieros). También contribuyen positivamente Colombia, Chile y Perú.
- Las ventas en Brasil, principal país de América (c.35% de las ventas), crecieron un +6% en el 1S18 en moneda local y el margen EBIT ha alcanzado el 4,7% vs -3,6% en el 1S17.
- La actividad en América se concentra en el negocio de TI (c.80% de las ventas). Todos los verticales de TI en el 1S18 han presentado crecimientos, destacando Energía & Industria y Telecom & Media (doble dígito).
- Las ventas en el 1S18 en el negocio de T&D (c.20% de las ventas) han caído. El vertical de Defensa & Seguridad desciende a tasas de doble dígito por el difícil comparable respecto al año anterior (proyecto de Radars en Ecuador). Respecto a Transporte & Tráfico, los crecimientos del negocio de Tráfico Aéreo (ATM) no compensan los descensos de doble dígito del segmento de Transportes.
- La contratación en el 1S18 crece un +5% en moneda local (-7% reportado), con aumentos tanto en el negocio de TI como de T&D. Destacan los incrementos en la contratación de los verticales de Energía & Industria y Transporte & Tráfico.

Europa

- Las ventas en el 1S18 crecen ligeramente (+1% en moneda local y en términos reportados). Los descensos del negocio de T&D (principalmente por el proyecto Eurofighter) han sido compensados por los crecimientos de doble dígito del negocio de TI.
- Las ventas en el 1S18 en el negocio de T&D (c. 65% de las ventas de la región) han mostrado descensos, lastradas por el vertical de Defensa & Seguridad (vertical con mayor peso sobre las ventas en la región). En cambio, el negocio de Tráfico Aéreo (segmento de mayor peso en Europa por detrás de Defensa) ha presentado crecimientos de medio dígito.
- El negocio de TI (c. 35% de las ventas de la región) ha presentado tasas de crecimiento de doble dígito, destacando el vertical de Energía & Industria por la positiva actividad en Italia (país que representa la mayor parte de la actividad de TI en Europa).
- La contratación en el 1S18 cae un -16% en moneda local y reportado, principalmente afectada por la menor contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad (proyecto Eurofighter).

Asia, Oriente Medio & África

- Los ingresos en el 1S18 en AMEA presentan un crecimiento del +2% en moneda local (-2% en términos reportados), principalmente impulsados por el negocio de Administraciones Públicas & Sanidad y pese a los descensos registrados en Transportes (afectado por la aplicación de la NIIF 15).
- Las ventas en el 1S18 en el negocio de T&D (c. 65% de las ventas de la región) registraron descensos como consecuencia de retrasos en la ejecución de varios proyectos relevantes en el segmento de Transportes. El crecimiento de las ventas en Defensa & Seguridad y en Tráfico Aéreo no han compensado los descensos de Transportes (al concentrarse en este negocio la mayor parte de la actividad del negocio de T&D).
- Las ventas en el 1S18 en el negocio de TI (c. 35% de las ventas de la región) han registrado crecimientos de doble dígito por el crecimiento del vertical de Administraciones Públicas & Sanidad.
- La contratación en el 1S18 en AMEA descendió un -9% en moneda local (-13% reportado) como consecuencia del difícil comparable con el año pasado, donde tuvo lugar la contratación de un proyecto relevante de Elecciones. Excluyendo este efecto, la contratación en el 1S18 habría crecido a tasas de doble dígito.

7) Principales riesgos asociados a la actividad

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

(A) Riesgos financieros

El Grupo está expuesto a diversos riesgos de carácter financiero, así como otros riesgos específicos derivados de su estructura de financiación. El Grupo mantiene un modelo de gestión de riesgos con el fin de anticipar y minimizar dichos riesgos.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**○ Riesgo de tipos de cambio

La presencia internacional del Grupo, con proyectos en más de 140 países de distintas áreas geográficas como España, América, Europa, Asia, Oriente Medio y África, hace que el Grupo esté expuesto al riesgo de la variación de los tipos de cambio frente al euro de las divisas de los países en los que opera.

Podemos clasificar los riesgos de tipo de cambio en los siguientes:

- Riesgo de traslación de las partidas contables

Las principales filiales extranjeras del Grupo contabilizan sus cuentas de resultado y balances en la moneda local de cada país (moneda funcional local). En el proceso de preparación de las cuentas consolidadas del Grupo, cada una de estas partidas se convierte a euros al tipo relevante en cada caso, procediéndose asimismo a realizar los ajustes de consolidación que en su caso sean necesarios.

- Riesgo de ingresos y gastos en las monedas distintas de las funcionales

El Grupo está expuesto a un riesgo de tipo de cambio en aquellos proyectos en los que los ingresos y los gastos están en divisas distintas a la funcional de cada país.

Los retrasos o variaciones en el flujo de caja de los proyectos pueden dar lugar a reconducciones de las coberturas lo que puede tener un impacto en la rentabilidad del proyecto.

- Riesgo de retraso o cambios de alcance en los proyectos

Existe un riesgo relacionado con el cumplimiento de las previsiones de cobros y pagos de los distintos proyectos. En tales casos, el Grupo se vería obligado a renegociar el plazo o importe del seguro de cambio asociado a los flujos asegurados, lo que podría generar costes financieros adicionales o la asunción de pérdidas o beneficios en el caso de una reducción del alcance del proyecto.

- Riesgo de falta de competitividad por la fluctuación de divisas específicas

Una parte importante de los costes asociados a la actividad de exportación del Grupo están denominados en Euros. Una apreciación del euro puede hacer que las ofertas comerciales presentadas por el Grupo sean menos competitivas, lo que puede mermar la competitividad del Grupo en los mercados internacionales.

- Riesgo de exposición a divisas no convertibles o no repatriables

La presencia internacional del Grupo en más de 140 países entraña riesgos financieros específicos en términos de variaciones en el tipo de cambio, eventuales depreciaciones o devaluaciones de la moneda, posible congelación de pagos al exterior o la escalada de problemas políticos específicos de los países en los que el Grupo se encuentra presente.

- Exposición al Riesgo de Crédito País

El Grupo opera en países de solvencia limitada o con un riesgo país elevado según los estándares de los organismos internacionales como la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), FMI (Fondo Monetario Internacional) o Banco Mundial, principalmente en proyectos de carácter público como los de Defensa, Tráfico Aéreo o Transporte.

○ Riesgo de contrapartida de clientes

El Grupo está expuesto al riesgo de crédito en la medida en que un cliente deje de cumplir con sus obligaciones contractuales de pago, dando lugar a pérdidas para el Grupo con el consiguiente impacto en la cuenta de resultados y/o patrimonio del Grupo.

. El Grupo dispone de una amplia cartera de clientes, que le hacen estar expuesta a deudas comerciales originadas por operaciones ordinarias del tráfico mercantil, tanto en el ámbito nacional como en el internacional.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**○ Riesgo de acceso a fuentes de financiación

La capacidad de generación de caja del Grupo puede no ser suficiente para hacer frente a sus pagos operativos y a sus compromisos financieros, lo que podría implicar la necesidad de obtener recursos financieros adicionales provenientes de fuentes alternativas de financiación.

A pesar de la diversificación en las fuentes de financiación del Grupo, la existencia de factores que puedan dificultar el acceso del Grupo a estas fuentes de financiación, o el empeoramiento de los términos económicos (vencimiento, coste, perfil de amortización, etc.) o contractuales (covenants, garantías, etc.) en los que esta financiación esté disponible, pueden llegar a tener un impacto significativo en la flexibilidad estratégica y financiera del Grupo, pudiendo incluso afectar a la solvencia del Grupo.

○ Riesgo de liquidez

El Grupo está expuesto al riesgo de que no sea capaz de atender puntualmente sus compromisos financieros exigibles mediante la entrega de efectivo u otro activo financiero equivalente.

El Grupo realiza provisiones de tesorería al objeto de asegurarse de que dispone de acceso a los recursos necesarios para satisfacer sus necesidades operativas y financieras.

No obstante, dichas provisiones se basan en las mejores estimaciones que, en cada momento, realice el Grupo sobre la previsible evolución de los flujos de cobros y pagos, y como tales están sujetas a cambios o variaciones debidas a la evolución de los negocios o de las condiciones en las que las empresas del Grupo operan.

○ Riesgo de tipos de interés

Una parte considerable del coste de la financiación del grupo está referenciado a tipos de interés variable que se actualizan de forma trimestral, semestral o anual según el contrato de que se trate y en función de las variaciones de los tipos de referencia en los mercados interbancarios (normalmente el tipo Euribor al plazo de referencia). Por tanto, una subida en los tipos de referencia asociados implica un mayor coste de financiación para el Grupo, con el consiguiente impacto en la rentabilidad del Grupo.

○ Riesgos derivados de la disponibilidad de avales

En el curso ordinario de su actividad el Grupo se ve obligado a presentar avales ante terceros como garantía del cumplimiento de contratos y la recepción de anticipos. Dichos avales se emiten, principalmente, por entidades bancarias y compañías de seguros. Dada la diversificación geográfica del Grupo, dichos avales han de emitirse en numerosas geografías y divisas.

En este contexto, existe un riesgo de que dichas entidades bancarias y de seguros incrementen el coste y/o reduzcan los importes o incluso cancelen las líneas concedidas al Grupo para la emisión de dichos avales.

Asimismo, estos avales están ligados en su mayoría al buen desempeño en la ejecución de los proyectos, por lo que eventuales problemas en la entrega de dichos proyectos podrían conllevar riesgos de ejecución de dichos avales, lo que podría afectar a la disponibilidad o al coste de dichos avales en el futuro, con el consiguiente impacto en la capacidad comercial y financiera del Grupo.

○ Riesgo de acceso a fuentes de financiación de actividades de I+D

El Grupo utiliza financiación de entidades financiadoras de proyectos de I+D, como CDTI entre otros, y que son importantes para la ejecución de ciertos proyectos de I+D.

Una reducción de la disponibilidad o eventuales cambios en las características de tales préstamos podría limitar la capacidad del Grupo para conseguir recursos para sus proyectos de I+D en dichas condiciones, lo que correlativamente determinaría la necesidad de acudir en mayor grado a otras fuentes alternativas de financiación.

○ Riesgo de incumplimiento de ratios financieros

Las sociedades del Grupo tienen la obligación de cumplir con ciertos ratios de solvencia, pérdidas acumuladas, ratios de liquidez de activo y pasivo circulante para sus actividades y licitaciones con administraciones públicas en ciertas geografías.

Los cambios regulatorios, fiscales, legales o de evolución financiera y/o de los negocios podrían afectar a dichos ratios, lo que podría tener un impacto financiero y en la capacidad de la Sociedad para contratar o para cumplir con sus obligaciones financieras.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**○ Riesgo de gestión de pagos a proveedores mediante líneas de confirming

El Grupo mantiene líneas de *confirming* con entidades financieras al objeto de que aquellos proveedores que deseen adelantar el cobro de las facturas corrientes adeudadas puedan realizarlo. Una reducción en los límites de dichas líneas podría conllevar tensiones de tesorería en algunos de los proveedores del Grupo, lo que podría deteriorar el nivel de servicio o incluso la disponibilidad a tiempo de los productos contratados.

○ Riesgos derivados de cambios en las normas de contabilidad

Las normas de contabilidad y sobre presentación de la información financiera que rigen la preparación de los estados financieros consolidados del Grupo están sujetas a revisión y modificación por los organismos internacionales de normalización contable, así como por otras autoridades regulatorias. Tales modificaciones normativas pueden tener un impacto notable en la forma en la que el Grupo contabiliza y presenta la información financiera.

(B) Riesgos operativos/ Riesgos asociados a procesos○ Riesgos derivados de la ejecución de proyectos

Existe un riesgo en el caso de que el Grupo no tenga una visión global del cliente o que éste tenga una compleja o inestable organización; así mismo existe riesgo en caso que el Grupo no sea capaz de entregar la solución ofrecida o de que los alcances ofertados requieran de una mayor asunción de costes o de que restricciones tecnológicas impidan entregar en tiempo y forma el alcance pactado, lo que puede dar lugar a pérdidas de rentabilidad y caja significativas en dichos proyectos, lo cual podría llegar a tener un impacto significativo en la posición financiera del Grupo.

Asimismo, desviaciones en la ejecución de un proyecto podrían dar lugar a penalizaciones contractuales e incluso a la cancelación de ciertos proyectos. Dichas situaciones podrían afectar a la reputación y solvencia comercial del Grupo.

El Grupo realiza análisis continuos de la rentabilidad esperada a futuro de los proyectos en ejecución con la mejor información disponible en cada momento, lo que puede dar lugar a provisiones significativas en el momento de finalizar ese análisis si como consecuencia de dicho proceso se espera una mayor asunción de costes de los inicialmente previstos.

Finalmente, los contratos que el Grupo suscribe con sus clientes, contienen habitualmente disposiciones diseñadas para limitar su responsabilidad. No obstante, no se puede garantizar que estas disposiciones protejan al Grupo en todo caso y de forma eficaz, ni que, los seguros de responsabilidad fueran suficientes para cubrir todos los costes que se deriven de tales reclamaciones legales.

○ Riesgo de crecimiento por adquisición/derivado de la integración de nuevos negocios

El aprovechamiento de oportunidades de crecimiento inorgánico es esencial en sectores de fuerte base tecnológica.

El éxito de la estrategia de crecimiento inorgánico dependerá de la capacidad de encontrar objetivos de adquisición adecuados en condiciones favorables, y de la capacidad de financiar y completar estas transacciones de forma satisfactoria.

Existe el riesgo de que el Grupo encuentre dificultades a la hora de integrar los negocios adquiridos, como puedan ser la imposibilidad de obtener reducciones de costes o las sinergias comerciales esperadas. Existe también el riesgo de que no se consigan las sinergias operativas, fiscales y/o financieras esperadas. Asimismo, existen riesgos asociados al incremento de endeudamiento del Grupo o incluso derivados de la aparición de pasivos que no habían sido identificados en los procesos previos de *due diligence* o el posible impacto de un deterioro del valor de los activos adquiridos.

○ Riesgo reputacional

El Grupo opera y presta servicios en ámbitos muy sensibles, como pueden ser la gestión de procesos electorales, la gestión del tráfico ferroviario y aéreo y la Defensa, cuya propia idiosincrasia expone a la Sociedad continuamente a factores fuera de su control que pueden afectar negativamente a su marca.

Asimismo, aunque el Grupo haya adoptado medidas de control interno destinadas a mitigar estos riesgos, sigue expuesta a otros factores que no haya podido prever y controlar internamente.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

- Riesgo de no satisfacción del cliente

Unas expectativas superiores del cliente no reflejadas en los requisitos contractuales o incumplimientos en plazos hacen prever insatisfacción del cliente, malentendidos y conflictos continuos, pudiendo desencadenar falta de pagos, penalizaciones, disminución de contratación futura o llegar a la cancelación del contrato.

- Riesgo de calidad y seguridad de los productos suministrados

Las carencias de calidad o el incumplimiento de las condiciones de suministro o entrega de los productos o servicios proporcionados externamente, pueden implicar retrasos afectando negativamente al margen y a la capacidad del Grupo para responder a los compromisos adquiridos con sus clientes.

- Riesgo de dificultad para cumplir con los compromisos contractuales

La falta de formalización contractual con clientes, proveedores, UTES, Consorcios y Asociaciones, así como el establecimiento de cláusulas abusivas o penalizaciones, o no reflejar contractualmente las modificaciones de alcance, puede suponer una variación significativa en los costes o ingresos del Grupo. El cumplimiento de los requerimientos contractuales con el cliente requiere de una correlación entre las obligaciones de los proveedores y las obligaciones con el cliente.

- Riesgo derivado de la no recuperación de activos intangibles y fondos de comercio

En el supuesto de que el Grupo no fuese capaz de cumplir con los planes de negocio de los activos intangibles activados en su balance, podría verse obligada a ajustar el valor de dichos activos, con el consiguiente impacto financiero que ello representaría para el Grupo.

Del mismo modo, el Grupo podría verse obligado a provisionar fondos de comercio surgidos en operaciones corporativas realizadas en el pasado en el caso de que las perspectivas de negocio a futuro asociadas con estos negocios no fuesen capaces de justificar el valor en libros de dichos fondos de comercio.

- Riesgo de inadecuada segregación de los negocios

Una gestión inadecuada de la segregación de negocios podría afectar en la operación.

- Riesgo de dependencia de clientes

El Grupo tiene una amplia y diversificada cartera de grandes clientes con los que persigue tejer relaciones sostenibles a largo plazo. Entre sus principales clientes destacan grandes grupos empresariales, gobiernos y entes de carácter público y público-privado en las diferentes jurisdicciones en los que el Grupo opera.

El éxito del negocio del Grupo está vinculado al mantenimiento o al incremento de la demanda de sus proyectos y servicios, lo cual dependerá, a su vez, del buen funcionamiento del negocio y limitaciones presupuestarias o financieras de sus clientes. Por lo tanto, todos los factores que pueden afectar el negocio de sus clientes, indirectamente afectarán a los resultados del Grupo.

- Riesgo de contratación y cartera

La evolución positiva de la cartera de pedidos del Grupo en un año concreto depende tanto de la contratación acumulada hasta principio de ese año como de la contratación nueva generada durante dicho año.

La contratación acumulada por su parte se ve afectada por variables externas al Grupo como son las variaciones en el tipo de cambio (para contratos denominados en divisa extranjera), ajustes de alcance de proyectos, retrasos en la puesta en marcha de servicios o proyectos e incluso cancelaciones de contratos.

La contratación de nuevos proyectos de cada año está condicionada por la capacidad del Grupo para adaptarse a la evolución del mercado en cuanto a competencia, oferta y desarrollo de producto.

Todos estos eventos pueden tener un impacto material en la cartera de pedidos del Grupo y por lo tanto en los ingresos futuros del Grupo.

- Riesgos derivados de la estacionalidad del cash flow del Grupo

La naturaleza de los procesos presupuestarios y de pago de algunos clientes del Grupo (principalmente clientes asociados con el sector público) determina que pueda haber periodos de concentración de cobros asociados a proyectos en torno a determinadas fechas, principalmente concentradas en las últimas semanas de los años naturales. Asimismo, en algunas ocasiones clientes vinculados con el sector público siguen procesos de gestión de pagos que están condicionados a la revisión de otras autoridades o

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

entidades gubernamentales, lo que puede suponer retrasos o ajustes al propio calendario de pagos. Esta dinámica crea estacionalidad en los flujos de caja generados por el Grupo que podría dar lugar a tensiones de tesorería en aquellos periodos durante los cuales los cobros asociados a los proyectos son estructuralmente menores.

- Riesgo derivado de la ejecución del Plan Estratégico

Riesgos derivados de su propia ejecución y de la falta de acierto en la adopción de las medidas requeridas para alcanzar los objetivos propuestos.

Además, los objetivos contemplados en el referido Plan Estratégico 2018-2020 se basan en estimaciones y previsiones sobre el Grupo a la fecha de anuncio del mismo. Dichas estimaciones están condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores que podrían determinar que los resultados finales difieran de los previstos.

- Riesgo de expansión internacional

Al tratarse de un grupo con una presencia internacional significativa, el Grupo está expuesto a los riesgos relativos a la adaptación al entorno o al mercado en las geografías en que actúa.

- Riesgo derivado de la integración en Uniones Temporales de Empresas

Existe el riesgo de que los socios o partícipes de dichas UTEs no atiendan puntualmente a las obligaciones contractuales, en cuyo caso sería el Grupo quien debería cumplir con las obligaciones derivadas de los citados contratos, en virtud de la responsabilidad solidaria e ilimitada de los miembros de la UTE frente a terceros.

Asimismo, habida cuenta de que una parte relevante de la actividad del Grupo se desarrolla en el sector de las Administraciones Públicas, el Grupo acude a licitaciones de forma frecuente agrupada en UTEs. En este contexto, existe el riesgo de que la integración del grupos en una UTE con el propósito de acudir a una licitación llegue a ser considerado por los organismos de competencia (señaladamente, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia) como una forma de encubrir, bajo la apariencia legal de la UTE, la existencia de conductas colusorias, y, en particular, en aquellos supuestos en que el acuerdo de integración entre los miembros de la UTE no esté debidamente justificado desde el punto de vista empresarial o contemple pactos que tengan por objeto o efecto el falseamiento de la competencia. En caso de materializarse este riesgo, el organismo de competencia competente podría incoar el correspondiente expediente sancionador, lo cual podría derivar eventualmente en la imposición de sanciones económicas al Grupo.

- Riesgo de proveedores

La creación de relaciones a largo plazo con los proveedores del Grupo constituye un factor clave para el desarrollo del negocio del Grupo. Sin embargo, una mayor dependencia de alguno de estos proveedores podría redundar en una reducción de la flexibilidad de la Sociedad, así como en una reducción del poder de negociación del Grupo.

El Grupo trabaja en todos los sectores en los que opera con una serie de proveedores de nicho especializados en productos y servicios específicos que el Grupo requiere para el desarrollo e implantación de sus proyectos. Por ello, en el caso de que dichos proveedores no pudiesen suministrar sus productos o servicios en el plazo acordado podría suponer una desviación en el periodo de ejecución de los proyectos afectando negativamente a los resultados del Grupo. Además, eventuales cambios en la política de precios de dichos proveedores podrían afectar de forma significativa a la rentabilidad de los proyectos asociados.

- Riesgo de encontrar alianzas, Partner y socios tecnológicos adecuados

La ausencia de búsqueda, captación o alineación con socios tecnológicos puede invalidar las posibilidades de disponer de una oferta adecuada y por lo tanto limitar el crecimiento y la competitividad del Grupo.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

- Riesgo derivado de la estrategia de compras (suministro, calidad y servicio de productos suministrados y gestión de almacenes)

La ausencia de planificación y anticipación de las compras bajo una perspectiva global y no proyecto a proyecto, podría causar pérdidas de oportunidades de ahorro o disminución de costes, imposibilidad de ofertar por plazo, así como una inadecuada diversificación de la base de suministro o en el extremo contrario su excesiva concentración.

Asimismo, una incorrecta gestión de los materiales tanto propios como de terceros podría ocasionar una ineficiente optimización de costes (financieros, obsolescencia...).

- Riesgo por cobertura de seguros insuficiente

El Grupo no puede garantizar que sus pólizas cubran la totalidad de sus responsabilidades o daños en el caso de que se produzca algún incidente. En este sentido, podría estar obligado a soportar importantes costes en el caso de que (i) sus pólizas de seguro no cubriesen un determinado siniestro; (ii) las cantidades aseguradas por dichas pólizas fuesen insuficientes; o (iii) la compañía aseguradora fuera incapaz de pagar los importes asegurados, todo ello sin perjuicio del incremento de las primas del seguro.

- Riesgo de pérdida de posición competitiva

Una estructura de costes poco optimizada, o un mercado de competencia en precio para servicios o productos "commodity", puede conllevar una pérdida de competitividad que podría derivar en la pérdida de la cartera de clientes actuales y dificultar la captación de clientes potenciales.

- Riesgos asociados a la fluctuación en precios de materiales, Servicios y mano de obra

Las fluctuaciones en los precios de los materiales y servicios y/o mano de obra cualificada, pueden implicar riesgos relacionados con la competitividad de nuestros precios.

- Riesgo de un inadecuado modelo de gestión de la subcontratación

Un modelo inadecuado de gestión de la subcontratación de los recursos, podría generar un riesgo de cesión ilegal y tener que asumir el pasivo laboral de los trabajadores subcontratados, incurriendo en contingencias legales y perdiendo la ventaja de flexibilidad buscada.

- Riesgos tecnológicos

Entre los denominados riesgos tecnológicos se encuentran los riesgos asociados al cambio constante en la tecnología, así como los derivados de la seguridad en las Tecnologías de la Información y, especialmente, aquellos que puedan conllevar pérdidas de información propiedad del Grupo o de sus clientes.

- Riesgo de cambio en la tecnología

Es preciso no solo acomodarse a los constantes cambios tecnológicos, sino también ser capaz de anticiparlos con antelación suficiente para poder adaptar la oferta tecnológica del Grupo con la finalidad de proporcionar un servicio de calidad, actualizado, fiable y seguro a los clientes.

- Riesgo por vulnerabilidad ante ataques informáticos

El Grupo gestiona, mantiene y opera sistemas e infraestructuras que transportan y almacenan grandes volúmenes de datos confidenciales, personales y de negocio, y de gran repercusión sobre todo tipo de clientes y usuarios. La digitalización y multi-canalidad aumentan el riesgo de amenazas y filtraciones poniendo en peligro uno de los mayores activos de los clientes del Grupo: los datos. Posibles filtraciones, alteraciones o interrupciones del servicio debidas a un ciberataque supondría no sólo un impacto en la reputación del Grupo sino que también podría conllevar reclamaciones judiciales y responsabilidades civiles y penales.

- Riesgos relativos a la protección del know-how

Las tecnologías desarrolladas por el Grupo, así como los conocimientos que atesora en relación con determinadas áreas o sectores, incorporadas a los servicios y soluciones del Grupo son activos intangibles muy valiosos para el Grupo, por lo tanto, su protección es esencial para su negocio. El Grupo adopta

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

mecanismos de protección de la tecnología frente a copias, virus, accesos no autorizados, suplantación de identidades, fallos de hardware y software, fraude informático, pérdida de registros informáticos y problemas técnicos, entre otros.

La protección del *know-how* del Grupo está encomendada a todos sus profesionales, y, en particular, a sus servicios jurídicos. De acuerdo con el Código de Conducta Profesional del Grupo, todos los empleados están obligados a proteger su tecnología y *know-how*, entre otros activos primordiales. De forma específica, los servicios jurídicos se ocupan de salvaguardar la propiedad intelectual e industrial del Grupo, a través de:

- a. una adecuada protección contractual en las relaciones que se mantienen con clientes y proveedores, y
- b. la gestión activa de sus derechos mediante el registro y seguimiento de los registros y depósitos de propiedad intelectual, las patentes y marcas.

No obstante, las medidas adoptadas por el Grupo pueden no resultar suficientes para proteger su *know-how* y sus tecnologías, afectando de manera adversa al Grupo.

- o Riesgos de capital humano y conflictos socio-laborales

Es clave la capacidad del Grupo para atraer, retener y formar a los profesionales adecuados en cada momento, evitando la rotación en ciertos colectivos profesionales cuyo coste de sustitución es elevado. En este contexto, el Grupo no puede garantizar que pueda retener a dicho personal clave a futuro ni que consiga captar el talento que necesita en el mercado.

El Grupo mantiene una política de recursos humanos homogénea, pero es inevitable tener que adaptarse a las situaciones locales de cada país, lo que puede llevar a situaciones de riesgo relacionadas con dichas legislaciones.

Por otro lado, una inadecuada gestión de las relaciones con los representantes legales de los trabajadores, así como una inadecuada comunicación con los profesionales podría ocasionar demandas o impacto en los medios de comunicación.

- *Riesgo de clima social*

La falta de medición del clima social tiene como riesgo asociado la imposibilidad de tomar medidas preventivas, pérdida de talento y rotación.

- *Riesgo de dificultad de contratación y capacitación*

La falta de empleados con la formación y capacitación requerida dificulta la culminación de los proyectos e iniciativas propuestas por el Grupo.

- *Riesgo de compensación y beneficios*

Una política inadecuada de compensación y beneficios no adaptada al mercado, al desarrollo profesional y a objetivos del Grupo, podría conllevar la pérdida de talento y rotación no deseada.

- *Riesgo de Seguridad y salud*

La deficiente aplicación del sistema de gestión de Prevención de Riesgos Laborales en las instalaciones, máquinas, equipos y productos químicos, las actividades y los profesionales podría suponer contingencias económicas y/o legales significativas entre la Compañía y sus trabajadores.

- o Riesgos por factores externos

- *Riesgo en materia de seguridad, secuestro, chantaje, extorsión y catástrofe.*

- *Riesgo por incendio, explosión y otros; los daños físicos en los inmuebles del Grupo producidos por un incendio, explosión, terrorismo o cualquier otra causa.*

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

- Riesgos de continuidad del negocio por eventos accidentales, naturales, o malintencionados.

Cualquier evento accidental, natural o malintencionado que pudiera ocasionar la interrupción de los procesos críticos de negocio y/o de las actividades claves del Grupo.

(C) Riesgos de cumplimiento

- Riesgo de litigios y reclamaciones

La incertidumbre acerca del resultado de los litigios y reclamaciones conlleva el riesgo de que un resultado negativo afecte de manera adversa al negocio y a la reputación del Grupo, así como a sus resultados o a su situación financiera, económica o patrimonial.

- Riesgo de inhabilitación para contratar con Administraciones Públicas

Posibles litigios, disputas o reclamaciones con algunas Administraciones pueden llevar a la inhabilitación de la Sociedad para contratar con la Administración Pública de ese país, con el consiguiente impacto no solo económico sino reputacional en el Grupo. Asimismo, el incumplimiento de ciertos ratios de balance podría llegar a impedir al Grupo acudir a licitaciones o incluso determinar su inhabilitación para contratar con las Administraciones Públicas.

- Riesgo de cumplimiento legislativo, regulatorio y fiscal

Entre los principales riesgos de incumplimiento normativo que pueden afectar de manera significativa al negocio del Grupo se encuentran los que emanan de sus actividades ordinarias, así como aquellos que derivan de medidas nacionales e internacionales de prevención de delitos y el fraude. Además, cabe resaltar las normativas de carácter regulatorio de cada país, que, en el caso de su incumplimiento, pueden dar lugar a la imposición de sanciones al Grupo.

Por otro lado, la actividad del Grupo se encuentra sujeta a la legislación tributaria de cada país, así como a los tratados de doble imposición fiscal entre los distintos países en que opera. En materia de beneficios fiscales a favor del Grupo, las potenciales reformas fiscales en los países en que opera pueden dar lugar a la cancelación de dicho beneficio.

Los cambios legislativos en la normativa tributaria española, pueden tener efectos en los resultados consolidados del Grupo como consecuencia de eventuales ajustes en la partida correspondiente a impuestos diferidos a los distintos tipos impositivos, o de limitaciones de deducciones, así como en los flujos de efectivo.

El Consejo de Administración aprobó la Política Fiscal del Grupo en junio de 2018 con el objetivo de asegurar el cumplimiento de la legislación vigente en materia fiscal en los distintos países y territorios en los que desarrolla su actividad empresarial, de esta forma se compromete a cumplir con sus obligaciones fiscales en todos los territorios y jurisdicciones donde desarrolle su actividad.

- Riesgo de incumplimiento de recomendaciones en materia de Gobierno Corporativo

El incumplimiento de las recomendaciones y mejores prácticas en materia de Gobierno Corporativo puede llevar a que la Junta de Accionistas no apruebe acuerdos que se le sometan por el Consejo.

- Riesgo de falta de certificaciones y acreditaciones

El incumplimiento de los requisitos asociados a certificaciones o acreditaciones de terceros a los que se ha adherido el Grupo puede suponer la pérdida de las mismas, comprometiendo la contratación actual relacionada con ellas, el acceso y competitividad en los mercados en los que sean requeridas o valoradas y generar un impacto reputacional negativo.

(D) Riesgos externos/Riesgos derivados de la situación económica actual

- Riesgo de exposición al mercado español

A pesar del esfuerzo por internacionalizar el Grupo llevado a cabo en los últimos ejercicios, el Grupo depende en gran medida del mercado español.

- Relevancia de la situación económica mundial para el negocio

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

La situación y tendencias macroeconómicas mundiales inciden en los negocios del Grupo, habida cuenta de su presencia internacional.

(E) Riesgos de cambios culturales y foco en la rentabilidad

- Riesgo de no alcanzar niveles de productividad y eficiencia en costes

Si el Grupo no fuera capaz de alcanzar los niveles de productividad y eficiencia en costes requeridos podría afectar a la rentabilidad y la competitividad.

- Riesgo en la dificultad para la gestión del cambio

Los altos niveles de competencia, la internacionalización económica y la aparición de nuevas tecnologías han presionado el cambio en las organizaciones y los procesos de renovación, que se basan en la innovación permanente.

La resistencia al cambio y la falta de proyectos de transformación podría obstaculizar la adaptación y el progreso.

- Riesgo de inadecuada organización del Grupo

Un modelo de organización inadecuado a los objetivos del Grupo y una inadecuada segregación de funciones y responsabilidades, podría dificultar el alcance de los mismos.

- Riesgo de planificación y presupuesto

Si la planificación/presupuesto no está en línea con la estrategia y los objetivos, no es realista o no se hace un seguimiento apropiado, se podría incurrir en gastos, pérdida de ingresos y margen.

- Riesgo en la falta de canales comerciales, adecuados

La falta de canales que permitan detectar nuevos mercados potenciales puede mermar la capacidad de generar contratación.

- Riesgo en la gestión de la oferta de los productos

Si el Grupo no es capaz de ofrecer una oferta innovadora, adaptada a las necesidades de los clientes locales con un correcto equilibrio entre soluciones y servicios, se podría perder cuota de mercado y rentabilidad, pudiendo afectar a su imagen.

(F) Riesgos operativos por inadecuada comunicación

- Riesgo de inadecuada efectividad y adecuación de las relaciones públicas

La falta de efectividad y adecuación de las relaciones públicas, así como una inadecuada gestión de la presencia en los medios de comunicación y en las redes sociales y profesionales; y la falta de impulso de canales de comunicación alternativos, podrían afectar a la credibilidad del Grupo y al posicionamiento con clientes, medios, profesionales, inversores y otros stakeholders.

- Riesgo de inadecuada comunicación con los inversores

Una comunicación inadecuada entre las áreas Financieras, Relación con Inversores y Asesoría Jurídica podría provocar distorsión en los mensajes institucionales o de contenido financiero pudiendo afectar negativamente a la imagen del Grupo frente a sus inversores y la Junta de Accionistas. Una frecuencia inadecuada de estas comunicaciones pudiera afectar negativamente a la relación con los inversores y la Junta de accionistas.

- Riesgo de posicionamiento de la marca

La falta de conocimiento y percepción que tiene el público objetivo de la marca del Grupo y la ausencia de planes de marketing y comunicación, pueden dificultar la implantación y el crecimiento.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018****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 2018 un total de 385.998 acciones por importe de 4.147 m€.

Durante el primer semestre del ejercicio 2018, la Sociedad adquirió en Bolsa 5.073.656 acciones propias (2,87% s/volumen anual) y vendió 5.501.034 acciones propias (3,11% s/volumen anual).

10) Hechos Posteriores

Durante el año 2018 se producirá la reorganización societaria del negocio de Tecnologías de la información de Indra Sistemas y de otras sociedades del Grupo Indra tal y como se aprobó en la Junta General de Accionistas del pasado 28 de junio de 2018.

El grupo mantiene negocios en economías Hiperinflacionarias, como es Argentina, aunque el efecto que tendrá en los Estados Financieros del Grupo no supondrá un cambio significativo.

11) 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 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 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€)	30.06.2018 (*)	30.06.2017 (*)
Resultado de explotación	73	77
Amortizaciones	44	30
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	117	108

(*) No auditado

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.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

- 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.

1S18

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	519	944	-	1.463
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	519	944	-	1.463
Margen de Contribución	105	117	-	222
Margen de Contribución (%)	20,3%	12,4%	-	15,2%
EBIT	67	6	-	73
Margen EBIT (%)	12,9%	0,6%	-	5,0%

1S17

	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	553	826	-	1.379
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	553	826	-	1.379
Margen de Contribución	112	100	-	213
Margen de Contribución (%)	20,3%	12,2%	-	15,4%
EBIT	70	8	-	77
Margen EBIT (%)	12,6%	0,9%	-	5,6%

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.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018**

BALANCE DE SITUACION CONSOLIDADO (M€)	30.06.2018 (*)	31.12.2017
Tesorería y otros activos líquidos equivalentes	946	699
Pasivos no corrientes	(1,342)	(1,016)
Deudas con entidades de crédito	(749)	(748)
Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables	(593)	(269)
Pasivos corrientes	(260)	(271)
Deudas con entidades de crédito	(103)	(119)
Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables	(157)	(152)
Deuda Financiera Neta	(656)	(588)

(*) 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 (ver nota 2. Estado de Situación Financiera y Estado de Flujos de Tesorería)
- 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.

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 período. 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.

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.

**Informe de gestión correspondiente
al ejercicio cerrado al 30 de junio de 2018****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.