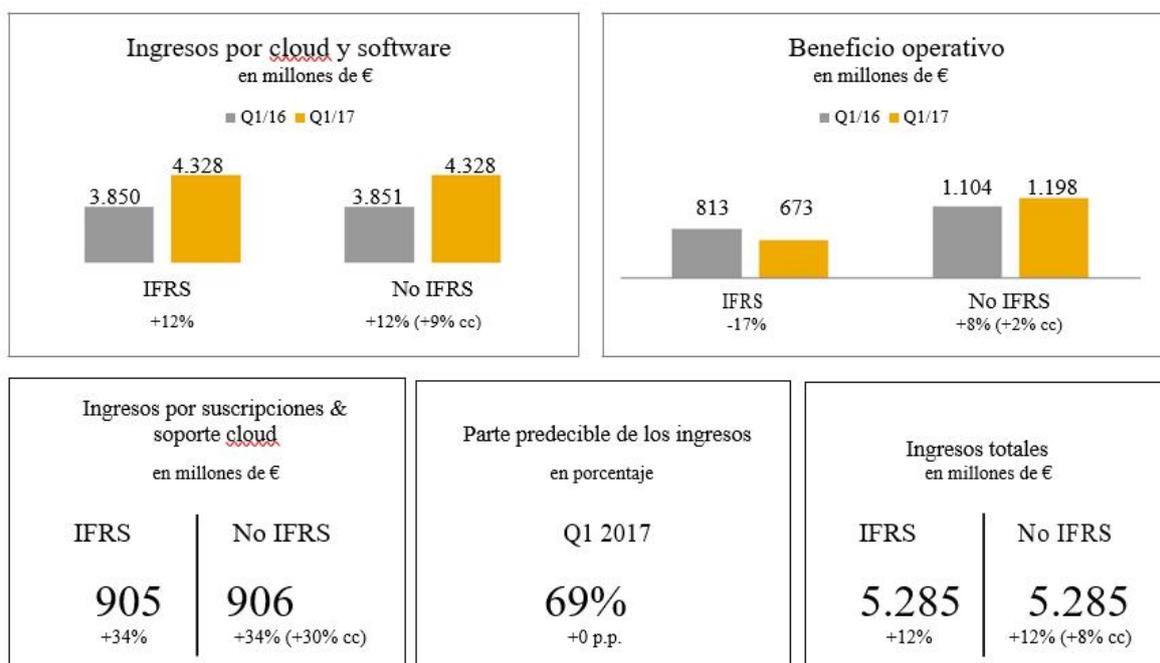


El impulso de SAP continua con un elevado crecimiento en el primer trimestre

- Los nuevos pedidos cloud se aceleran, aumentan un 49%
- Excelentes ingresos por software, suben un 13%
- Fuerte cash flow operativo, crece un 16%



“Los excelentes resultados del primer trimestre de SAP son la continuación decisiva al récord establecido en 2016. Estamos viendo una adopción masiva por parte de nuestros clientes de nuestras soluciones, que está siendo liderada por S/4HANA. Nuestra plantilla tiene un firme compromiso con el éxito de nuestros clientes y accionistas”.

Bill McDermott, CEO

“Hemos continuado con nuestra rápida expansión en la nube, que se ha acelerado hasta situar en un 49% el crecimiento de nuevos pedidos cloud. Este logro excepcional ratifica nuestras decisiones de inversión para impulsar el futuro crecimiento. Hemos empezado con muy buen pie para alcanzar los objetivos de este año y estamos seguros de que haremos crecer nuestra rentabilidad en 2018 y en los años posteriores”.

Luka Mucic, CFO

Aspectos clave

Aspectos financieros

Primer trimestre de 2017

La rápida expansión de SAP en cloud continuó en el primer trimestre. Los nuevos pedidos cloud¹ aumentaron un 49% (44% en moneda constante) en el primer trimestre y alcanzaron la cifra de 215 millones de euros. Los ingresos por suscripciones y soporte cloud IFRS registraron un crecimiento interanual del 34% hasta los 905 millones de euros. Los ingresos por suscripciones y soporte cloud no IFRS obtuvieron un incremento interanual del 34% (30% en moneda constante) hasta los 906 millones de euros. Los ingresos por software IFRS alcanzaron un aumento interanual del 13% hasta los 691 millones de euros. La entrada² de nuevos pedidos de licencias de software y cloud registró un crecimiento interanual de más del 30% en el primer trimestre. Los ingresos software y cloud IFRS fueron de 4.330 millones de euros, cifra que arroja un crecimiento del 12% (9% no IFRS en moneda constante). Los ingresos totales por suscripciones y soporte cloud y los ingresos por soporte de software representaron el 69% de los ingresos totales.

El beneficio operativo IFRS bajó un 17% hasta los 673 millones de euros. El beneficio operativo no IFRS creció un 8% hasta los 1.200 millones de euros (2% en moneda constante). Las ganancias por acción IFRS descendieron un 9% hasta los 0,43 euros. Las ganancias por acción no IFRS aumentaron un 15% hasta los 0,73 euros. El beneficio operativo y las ganancias por acción IFRS se han visto afectadas fundamentalmente por un incremento en los gastos de compensación basada en acciones, que aumentaron debido a la fuerte evolución del precio de la acción de SAP y al incremento en la participación del empleado. Cerca del 65% de los empleados de SAP han participado en el programa de acciones de SAP más reciente, OWN SAP.

El cash flow operativo fue de 2.870 millones de euros, cifra que supone un crecimiento interanual del 16%. El cash flow circulante aumentó un 12% hasta los 2.580 millones de euros. Como resultado de ello, la compañía sigue saneando su balance al finalizar el trimestre con una deuda neta de 460 millones de euros, y una mejora interanual de 2.800 millones de euros.

SAP S/4HANA

Con S/4HANA los clientes pueden simplificar enormemente su entorno de TI, gestionar sus negocios en vivo y reinventar sus modelos de negocio para la economía digital a través de despliegues tanto cloud como on-premise. La adopción de S/4 HANA creció hasta situarse en más de 5.800 clientes. En el primer trimestre se registraron aproximadamente 400 clientes más de los que casi el 50% eran nuevos clientes de SAP. Innogy seleccionó S/4HANA en el primer trimestre. S/4HANA Cloud lleva el ERP inteligente de próxima generación a la nube con velocidad y facilidad de despliegue. Citrix e iColor eligieron la edición cloud de S/4HANA en el primer trimestre.

SAP Cloud Platform

SAP Cloud Platform es una plataforma como servicio (PaaS por sus siglas en inglés) diseñada para ayudar a los clientes a convertirse en empresas digitales. Ofrece un amplio conjunto de servicios para crear rápidamente nuevas aplicaciones y extensiones para las aplicaciones existentes, así como para realizar integraciones en entornos on-premise y cloud. SAP Cloud Platform es un instrumento fundamental que impulsa a las empresas a crear nuevas soluciones de Internet de Cosas (IoT), machine learning y Big Data mediante la conexión inteligente de procesos con personas, cosas y negocios. C&J Energy Services, proveedor líder de servicios de petróleo y gas, seleccionó SAP Cloud Platform para ayudar a crear aplicaciones digitales de field ticketing, lo que permite a los supervisores recoger con exactitud la información del trabajo y sincronizarse con el sistema de back-end SAP S/4HANA Finance.

Gestión de Capital Humano

Con SuccessFactors y Fieldglass, SAP ofrece una gestión integral del Capital Humano, tanto de la plantilla permanente como temporal, con versiones locales para más de 80 países y en más de 40 idiomas. Los principales analistas de mercado recientemente concedieron a SAP SuccessFactors la más alta clasificación en los rankings de HCM (Gestión de Capital Humano) Cloud para Core HR y Talent Management para organizaciones globales con más de 5.000 trabajadores, así como para medianas empresas con sede en Europa. SuccessFactors Employee Central, que es el núcleo de nuestra oferta para HCM, tenía cerca de 1.700 clientes al final del primer trimestre. Empresas como Dolce & Gabbana eligieron las soluciones de gestión de personal de SAP en el primer trimestre.

1 Los nuevos pedidos cloud se refieren al número total de pedidos recibidos en un periodo dado que se espera que sea clasificado como ingreso por suscripción cloud y soporte, y que resulta de las compras efectuadas por nuevos clientes y del aumento de las compras realizadas por clientes existentes. En consecuencia, los pedidos para renovar los contratos existentes no están incluidos en esta métrica. El importe del pedido debe estar comprometido. Por consiguiente, debido a su naturaleza de pago por uso, las tarifas de transacción de la red de negocio que no incluyen un consumo mínimo comprometido no se reflejan en la métrica de pedidos (por ejemplo: las tarifas sobre transacciones de SAP Ariba y SAP Fieldglass). Las cantidades incluidas en las medidas son generalmente anualizadas. (Valor de contrato anualizado ACV).

2 La entrada de nuevos pedidos de licencias de software y cloud corresponde al total de nuevos pedidos cloud y a la entrada de pedidos de licencias de software. La métrica de entrada de nuevos pedidos cloud es idéntica a la nueva métrica de nuevos pedidos cloud definida anteriormente, excepto que considera el valor total del contrato (TCV) de los pedidos donde la métrica de nuevas reservas cloud considera el valor del contrato anualizado de los pedidos (ACV). La entrada de pedidos por licencia de software es el total de todos los pedidos recibidos en un periodo dado cuyos ingresos se espera que estén clasificados como ingresos por licencias de software. Los servicios de soporte vendidos tradicionalmente con las licencias de software no se incluyen en la métrica de entrada de pedidos de licencias de software.

Customer Engagement and Commerce

Las soluciones de customer engagement de última generación de SAP permiten a las empresas gestionar su front office cubriendo todo el espectro desde el marketing a ventas y servicios, perfectamente y en tiempo real. Las organizaciones obtienen una visión única de su cliente - ya sea a través de redes sociales, retail o comercio electrónico-. Las soluciones CEC de SAP sirven tanto para las operaciones B2C como B2B en una amplia variedad de industrias, incluyendo retail, telecomunicaciones, servicios financieros, administración pública y fabricación. Los principales analistas de la industria nombraron recientemente a SAP Hybris líder en Gestión de Campañas de Marketing Multicanal y Comercio Digital B2C y B2B. Las soluciones CEC de SAP, una vez más, lograron un fuerte crecimiento de doble dígito de los ingresos por suscripciones y soporte cloud, así como de los ingresos por software.

Redes de negocio

Cada solución de las redes de negocio de SAP proporciona una plataforma global, abierta y rica que conecta un gran ecosistema de clientes, proveedores, partners y desarrolladores que ofrecen contenidos e innovaciones cada vez más amplios. En la red de Ariba, más de 2,7 millones de empresas en más de 180 países colaboran y comercializan anualmente más de 900.000 millones de dólares en bienes y servicios. Concur ayuda a más de 47 millones de usuarios finales a procesar sin esfuerzo los viajes y los gastos. Con SAP Fieldglass los clientes gestionan más de 3,3 millones de trabajadores temporales en aproximadamente 140 países. Los ingresos por soporte y suscripciones cloud en el segmento de SAP Business Network aumentaron un 24% en el primer trimestre.

Rendimiento regional en el primer trimestre de 2017

En la región de EMEA, los ingresos por cloud y software aumentaron un 10% (IFRS). Los ingresos por suscripciones y soporte cloud crecieron un 43% (IFRS) con un trimestre especialmente fuerte en Alemania, Francia e Italia. SAP registró un crecimiento de los ingresos por software de tres dígitos en Sudáfrica y Holanda.

La Compañía registró un sólido rendimiento en la región de América con un crecimiento del 12% (IFRS) en los ingresos por cloud y software. Los ingresos por suscripciones y soporte cloud aumentaron un 27% (IFRS), impulsados por un sólido rendimiento en Canadá y México, con un alto crecimiento de doble dígito. En América del Norte, SAP registró un crecimiento de dos dígitos en los ingresos por software. En Latinoamérica, Brasil ocupa un lugar destacado con un fuerte incremento de los ingresos por software en medio de un entorno macroeconómico difícil.

En la región Asia-Pacífico y Japón, SAP también logró un rendimiento excepcional tanto en suscripciones cloud como en ingresos de software. Los ingresos por cloud y software aumentaron un 21% (IFRS), con un crecimiento de las suscripciones y soporte cloud del 65% (IFRS). Japón e India destacaron en este trimestre con fuertes resultados en ingresos por suscripciones cloud y software. SAP también registró un fuerte crecimiento de doble dígito de los ingresos por software en China Continental³ y Corea del Sur.

Resultados financieros de un vistazo

Primer trimestre 2017¹⁾

En millones de euros, excepto lo indicado de otra manera	IFRS			No IFRS ²⁾			mon. cons.
	T1 2017	T1 2016	Δ en %	T1 2017	T1 2016	Δ en %	
Nuevos pedidos cloud ³⁾	ND	ND	ND	215	145	49	44
Suscripciones y soporte cloud	905	677	34	906	678	34	30
Soporte y licencias de software	3.422	3.172	8	3.422	3.173	8	5
Cloud y software	4.328	3.850	12	4.328	3.851	12	9
Ingresos totales	5.285	4.727	12	5.285	4.728	12	8
Parte de ingresos predecible (en %)	69	69	Opp	69	69	Opp	
Beneficio operativo	673	813	-17	1.198	1.104	8	2
Beneficio después de impuestos	530	570	-7	887	763	16	
Ganancias básicas por acción (€)	0,43	0,48	-9	0,73	0,64	15	
Número de empleados (Plantilla a tiempo completo)	85.751	78.230	10	ND	ND	ND	ND

1) Estas cifras no están auditadas.

2) Para una descripción detallada de las medidas no IFRS de SAP consulte la [Explicación de Medidas No IFRS](#). Para un desglose de los ajustes individuales consulte la tabla de "Ajustes no IFRS por Áreas Funcionales" en esta Declaración Trimestral.

3) Al tratarse de una métrica de entrada de pedidos, no hay ajustes no IFRS.

Debido al redondeo, los números pueden no cuadrar exactamente.

Previsiones de negocio para 2017

SAP reitera las siguientes previsiones para 2017:

- Teniendo en cuenta el crecimiento continuo del negocio cloud de SAP, la compañía espera que en 2017 los ingresos por suscripciones y soporte cloud no IFRS se sitúen en un rango de entre 3.800 y 4.000 millones de euros en moneda constante (2016: 2.990 millones de euros). La parte más alta de este intervalo representa una tasa de crecimiento del 34% en moneda constante.
- La compañía prevé que en 2017 los ingresos no IFRS por cloud y software se incrementen entre un 6% y un 8% en moneda constante (2016: 18.430 millones de euros).
- La compañía espera que los ingresos totales de 2017 no IFRS se encuentren entre los 23.200 y 23.600 millones de euros en moneda constante (2016: 22.070 millones euros).
- La compañía espera que en 2017 el beneficio operativo no IFRS se sitúe en un rango de entre los 6.800 y 7.000 millones de euros en moneda constante (2016: 6.630 millones euros).

Mientras las previsiones de negocio de la compañía para todo el año 2017 están realizadas en moneda constante, las cifras comunicadas en moneda actual se espera que continúen reflejando el impacto de las fluctuaciones en el tipo de cambio. Si los tipos de cambio permanecen en el nivel medio de marzo de 2017 para el resto del año, la Compañía espera que la tasa de crecimiento de los ingresos por cloud y software no IFRS, así como la tasa de crecimiento de los beneficios operativos no-IFRS, experimente un beneficio monetario de 2 a 5 puntos porcentuales para el segundo trimestre de 2017. Para el año completo 2017, espera tener un beneficio de entre 1 a 4 puntos porcentuales.

Información adicional

Cambios en el Consejo de Administración de SAP

El Consejo de Supervisión de SAP SE ha decidido ampliar las responsabilidades de los miembros del Consejo de Administración de la compañía Robert Enslin y Bernd Leukert a partir del 1 de mayo de 2017. Robert Enslin liderará el nuevo Cloud Business Group. Asimismo, el Consejo de Supervisión ha nombrado a Adaire Fox-Martin y Jennifer Morgan miembros del Consejo de Administración. Serán co-presidentas de las Operaciones de Clientes Globales y supervisarán todas las regiones de SAP.

Steve Singh, el miembro del Consejo de Administración responsable de Aplicaciones y Redes de negocio dejará SAP SE el 30 de abril de 2017.

Los cambios mencionados anteriormente en el Consejo de Administración de SAP también implicarán la modificación de los informes por segmentos de la compañía a partir del segundo trimestre de 2017. SAP ya ha iniciado el proceso para redefinir la elaboración de informes de la directiva conforme a los cambios establecidos en la estructura del Consejo de Administración, que serán seguidos en los informes por segmentos.

Webcast

La cúpula directiva de SAP celebrará una conferencia para analistas financieros hoy, 25 de abril, a las 14:00h. (hora española). Se podrá seguir a través de webcast en directo en el sitio web de la compañía en la dirección www.sap.com/investor y estará disponible para su posterior reproducción.

La información financiera complementaria relacionada con los resultados del primer trimestre se encuentra en www.sap.com/investor

Acerca de SAP

Como el líder del mercado en software de aplicaciones de negocio, SAP (NYSE: SAP) ayuda a las empresas de todos los tamaños y sectores a mejorar el funcionamiento de su negocio. Desde las funciones administrativas hasta las propias de la sala de juntas, del almacén a la tienda, del ordenador de sobremesa a los dispositivos móviles, SAP fortalece a los profesionales y organizaciones para que trabajen unidos de forma más eficiente y puedan utilizar mejor la visión empres 350.000 clientes obtener rentabilidad, adaptarse continuamente a los cambios y crecer de forma sostenible. Para más información, visite www.sap.com

Para más información:

SAP España

Belén Martínez Millán
belen.martinez@sap.com
Tel.: 91 456 72 20

Grayling Spain

María Luisa Rodríguez/ Marta Correas
sap@grayling.com
Tel.: 91 522 10 08