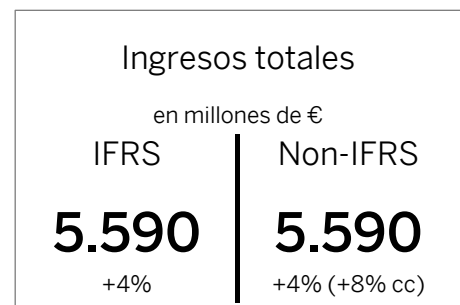
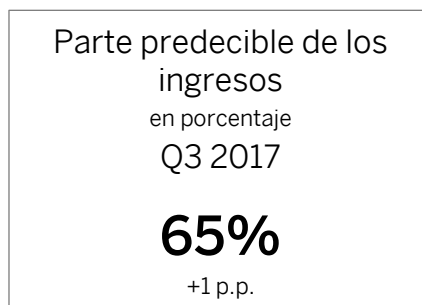
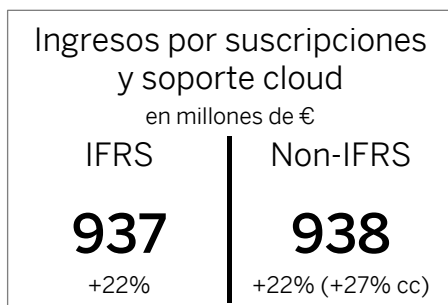
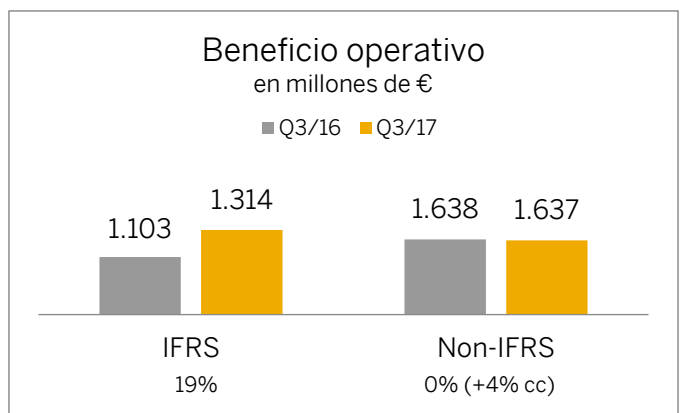
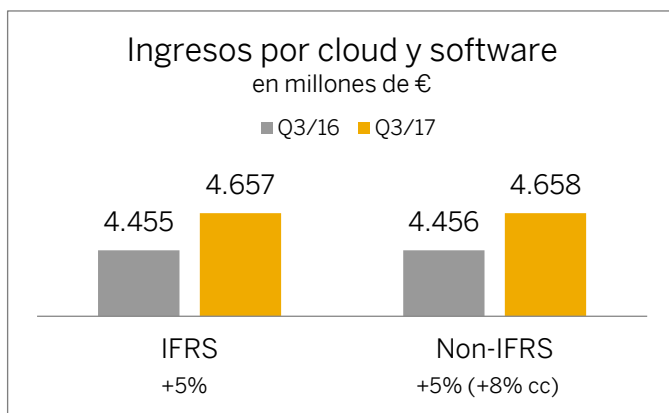


SAP aumenta su previsión avalada por el momento excepcional que atraviesa S/4HANA

- El núcleo del negocio digital aumenta con cerca de 6.900 clientes de S/4HANA– un crecimiento interanual cercano al 70%
- El rendimiento del negocio se ha mantenido fuerte a pesar de los efectos del cambio de moneda
- Los ingresos por software (IFRS) se mantienen estables y suben un 3% (No IFRS en moneda constante)
- Los ingresos por suscripciones y soporte cloud aumentaron un 22% (IFRS) y un 27% (No IFRS en moneda constante)
- El beneficio por acción aumenta un 35% (IFRS) y un 10% (No-IFRS)
- Según lo previsto, se ejecutará una recompra de acciones a final de año por valor de 500 millones de euros. En el tercer trimestre se compraron 288 millones.



"SAP ha evolucionado desde un sistema de registro a la plataforma para la revolución digital. Guiados por S/4HANA, estamos ofreciendo aplicaciones de negocio inteligentes desarrolladas sobre la arquitectura más rica en datos jamás creada. Vemos crecimiento en cada rincón del negocio. Esa es la razón por la que hemos aumentado de nuevo nuestra previsión para todo el año".

Bill McDermott, CEO

"Estoy muy satisfecho de que sigamos teniendo unos excelentes ingresos por software y de que las ganancias por acción no IFRS vuelvan a una cifra de doble dígito. Ahora esperamos un potente rendimiento de las ganancias por acción no IFRS para todo el año. Nuestro rendimiento, catálogo y previsión de negocio hacen que confíe plenamente en que lograremos nuestras ambiciones a medio plazo".

Luka Mucic, CFO

Waldorf, Alemania –19 de octubre de 2017

SAP SE (NYSE: SAP) ha anunciado hoy sus resultados financieros para el tercer trimestre de 2017, finalizado el pasado 30 de septiembre.

Aspectos clave

Aspectos financieros

Tercer trimestre de 2017

El rápido crecimiento de los ingresos cloud se mantuvo en el tercer trimestre. Los nuevos pedidos cloud¹ aumentaron un 14% (19% en moneda constante) en el tercer trimestre y alcanzaron los 302 millones de euros y los ingresos por suscripciones y soporte cloud no IFRS registraron un crecimiento interanual del 22% (27% en moneda constante) hasta los 938 millones de euros. Los ingresos por software IFRS y no IFRS fueron de 1.030 millones de euros, manteniéndose estables en términos interanuales (más de 3% en moneda constante). La entrada² de nuevos pedidos de licencias de software y cloud registró un crecimiento interanual del 15% en el tercer trimestre. Los ingresos IFRS y no IFRS por cloud y software alcanzaron los 4.660 millones de euros, un 5% más (8% en moneda constante). Los "ingresos previsible" de SAP, es decir, el total de ingresos por suscripciones y soporte cloud, y los ingresos por soporte de software, representaron el 65% de los ingresos totales, un punto porcentual más en términos interanuales.

El beneficio operativo IFRS aumentó un 19% hasta los 1.300 millones de euros. El beneficio operativo no IFRS se mantuvo estable en 1.640 millones de euros (un 4% más en moneda constante). Las ganancias por acción IFRS se incrementaron un 35% hasta los 0,82 euros. Las ganancias por acción no IFRS aumentaron un 10% hasta los 1,01 euros.

El cash flow operativo durante los nueve primeros meses fue de 4.130 millones de euros, cifra que supone un crecimiento interanual del 14%. El cash flow circulante aumentó un 7% interanual hasta los 3.160 millones de euros. A finales del trimestre, la deuda neta era de 1.710 millones de euros, lo que supone una mejora interanual de 2.000 millones de euros. El fuerte crecimiento de SAP y la generación de efectivo proporcionan una flexibilidad significativa a la asignación del capital, dirigida a impulsar el valor para el accionista. En línea con lo anunciado en el segundo trimestre, SAP mantendrá su plan de recompra de acciones por valor de 500 millones de euros. A finales del tercer trimestre, la compañía había recomprado 288 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 6.900 clientes, lo que supone un crecimiento interanual del 70%. En el tercer trimestre se registraron aproximadamente 600 clientes más de los que casi el 40% fueron nuevos clientes. S/4HANA sigue siendo adoptada por las empresas globales con más visión de futuro, entre las que se incluyen Shell y China International Marine Containers.

SAP Leonardo

SAP Leonardo aún experiencia en la industria y en procesos, metodología avanzada de design thinking y capacidades de software de vanguardia como IoT, Big Data, Machine Learning, Analytics y Blockchain. SAP Leonardo orquesta estas capacidades disruptivas para crear formas de trabajar completamente innovadoras y nuevos modelos de negocio. Hanon Systems (Corea) y Citco Technology Management (EE.UU), entre otras muchas, han adoptado las soluciones de SAP Leonardo en el tercer trimestre para redefinir su negocio y convertirse en empresas inteligentes.

¹ New cloud bookings is the total of all orders received in a given period the revenue from which is expected to be classified as cloud subscription and support revenue and that result from purchases by new customers and from incremental purchases by existing customers. Consequently, orders to renew existing contracts are not included in this metric. The order amount must be committed. Consequently, due to their pay-per-use nature, business network transaction fees which do not include a committed minimum consumption are not reflected in the bookings metric (e.g. SAP Ariba and SAP Fieldglass transaction-based fees). Amounts included in the measures are generally annualized (annualized contract value ACV).

² New cloud and software license order entry is the total of new cloud order entry and software license order entry. The new cloud order entry metric is identical to the new cloud bookings metric defined above except that it considers the total contract value (TCV) of the orders where the new cloud bookings metric considers the orders' annualized contract value (ACV). Software license order entry is the total of all orders received in a given period, the revenue from which is expected to be classified as software license revenue. The support services commonly sold with the software licenses are not included in the software license order entry metric.

Gestión de Capital Humano

Con SuccessFactors y Fieldglass, SAP proporciona una gestión integral del Capital Humano, tanto de la plantilla permanente como temporal, con versiones locales para más de 84 países y en más de 42 idiomas. SuccessFactors Employee Central, núcleo de la oferta de HCM de la compañía, tenía más de 2.000 clientes a finales del tercer trimestre. SAP SuccessFactors ha sido nombrada Líder en el informe de Forrester Research "The Forrester Wave™: SaaS Human Resource Management Systems, Q3 2017". LaLiga (Liga de Fútbol Profesional de España) y Bancolombia, el mayor banco comercial de Colombia, seleccionaron las soluciones de gestión de la fuerza laboral de SAP en el tercer trimestre para proporcionar una experiencia de empleado de alta calidad y unificada.

Customer Engagement y Commerce

Las soluciones de última generación de customer engagement 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. Las soluciones CEC de SAP, una vez más, lograron un crecimiento de doble dígito en los pedidos cloud y los ingresos por software. En septiembre, SAP anunció la adquisición de Gigya. Esto mejorará aún más las soluciones CEC de SAP, al permitir a las empresas mejorar la gestión de los perfiles de los clientes, sus preferencias, configuraciones de aceptación y consentimiento, siendo estos quienes mantienen el control de sus datos en todo momento.

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, aproximadamente 3 millones de empresas en más de 180 países colaboran y comercializan anualmente bienes y servicios por valor de más de 1 billón de dólares. Concur ayuda a cerca de 50 millones de usuarios finales a gestionar sin esfuerzo los viajes y los gastos. Con SAP Fieldglass los clientes gestionan más de 3.9 millones de trabajadores temporales en más de 180 países. Los ingresos totales en el segmento de redes de negocio de SAP aumentaron un 19% en el tercer trimestre hasta los 578 millones de euros en moneda constante.

Rendimiento regional en el tercer trimestre de 2017

SAP registró un fuerte rendimiento en la región de EMEA: los ingresos por cloud y software aumentaron un 8% (IFRS) y un 9% (no IFRS en moneda constante). Los ingresos por suscripciones y soporte cloud crecieron un 42% (IFRS) y un 46% (no IFRS en moneda constante) en un trimestre especialmente fuerte en Alemania y España. Además, SAP registró un sólido crecimiento de doble dígito en los ingresos por software en Alemania, Rusia y la región de Oriente Medio y Norte de África (MENA).

La compañía obtuvo un sólido rendimiento en la región de América, a pesar de los desastres naturales que afectaron tanto a Estados Unidos como a México. Los ingresos por cloud y software crecieron un 2% (IFRS) y un 7% (no IFRS en moneda constante). Los ingresos por suscripciones y soporte cloud aumentaron un 13% (IFRS) y un 19% (no IFRS en moneda constante). En ingresos por suscripciones y soporte cloud, Brasil ocupó un lugar destacado, mientras que Estados Unidos experimentó un fuerte trimestre en ingresos por software.

En la región Asia-Pacífico y Japón, SAP logró un potente rendimiento tanto en ingresos por software y cloud como en ingresos por suscripciones cloud y soporte. Los ingresos por cloud y software aumentaron un 2% (IFRS) y un 9% (no IFRS en moneda constante). Por su parte, los ingresos por suscripciones cloud y soporte crecieron un 30% (IFRS) y un 37% (no IFRS en moneda constante). Japón y Australia fueron muy fuertes en ingresos por suscripciones cloud y soporte. En ingresos por software, Australia logró un crecimiento de tres dígitos, mientras que China registró un fuerte incremento de dos dígitos.

Resultados financieros de un vistazo

Tercer Trimestre 2017 ¹⁾							
En millones de euros, excepto lo indicado de otra manera	IFRS			Non-IFRS ²⁾			
	T3 2017	T3 2016	Δ en %	T3 2017	T3 2016	Δ en %	Δ en % moneda const
Nuevos pedidos cloud ³⁾	ND	ND	ND	302	265	14	19
Suscripciones y soporte cloud	937	769	22	938	769	22	27
Soporte y licencias de software	3.720	3.686	1	3.720	3.687	1	4
Cloud y software	4.657	4.455	5	4.658	4.456	5	8
Ingresos totales	5.590	5.375	4	5.590	5.375	4	8
Parte de ingresos predecible (en %)	65	64	1pp	65	64	1pp	
Beneficio operativo	1.314	1.103	19	1.637	1.638	0	4
Beneficio después de impuestos	993	725	37	1.214	1.089	11	
Ganancias básicas por acción (€)	0,82	0,61	35	1,01	0,91	10	
Número de empleados (Plantilla a tiempo completo)	87.874	82.426	7	ND	ND	ND	ND

Primeros nueve meses, finalizado en septiembre de 2017 ¹⁾							
En millones de euros, excepto lo indicado de otra manera	IFRS			Non-IFRS ²⁾			
	T1-T3 2017	T1-T3 2016	Δ en %	T1-T3 2017	T1-T3 2016	Δ en %	Δ en % moneda const.
Nuevos pedidos cloud ³⁾	ND	ND	ND	857	664	29	30
Suscripciones y soporte cloud	2.775	2.166	28	2.775	2.168	28	28
Soporte y licencias de software	10.968	10.497	4	10.968	10.500	4	4
Cloud y software	13.742	12.663	9	13.743	12.668	8	8
Ingresos totales	16.656	15.339	9	16.657	15.343	9	8
Parte de ingresos predecible (en %)	66	65	1pp	66	65	1pp	
Beneficio operativo	2.913	3.184	-9	4.405	4.258	3	3
Beneficio después de impuestos	2.189	2.108	4	3.220	2.832	14	
Ganancias básicas por acción (€)	1,81	1,77	3	2,67	2,37	13	
Número de empleados (Plantilla a tiempo completo)	87.874	82.426	7	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 eleva sus previsiones para el ejercicio completo 2017:

- Teniendo en cuenta el crecimiento continuo del negocio cloud de SAP, la compañía espera que en el ejercicio completo 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).
- Gracias a la creciente adopción de S/4HANA y a su Plataforma de Negocios Digitales, la compañía ahora espera que los ingresos no IFRS por cloud y software de todo el año 2017 aumenten de 7% al 8,5% en moneda constante (2016: 18.430 millones de euros). La parte más baja del intervalo estaba situada anteriormente en 6,5%.
- La compañía espera que los ingresos totales de 2017 no IFRS se sitúen entre los 23.400 y 23.800 millones de euros en moneda constante (2016: 22.070 millones de euros). El rango anterior era de entre 23.300 y 23.700 millones de euros en moneda constante.
- La compañía espera que en 2017 el beneficio operativo no IFRS se sitúe en un rango de entre los 6.850 y 7.000 millones de euros en moneda constante (2016: 6.630 millones euros). La parte más baja del intervalo era anteriormente de 6.800 millones de 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 septiembre 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 del beneficio operativo no IFRS, experimente una contrapartida monetaria de entre -5 y -8 puntos porcentuales para el cuarto trimestre de 2017 (de -1 a -3 puntos porcentuales para todo el año 2017).

Ahora, la compañía espera que sus tasas impositivas efectivas para todo el año 2017 (IFRS y no IFRS) se sitúen por debajo de las previsiones de negocio previas. La previsión anterior para la tasa impositiva efectiva (IFRS) fue de entre 26,0% y 27,0% (2016: 25,3%) y para la tasa impositiva efectiva (no IFRS) del 27,0% al 28,0% (2016: 26,8%). El descenso en comparación con la previsión anterior se debe principalmente a un beneficio tributario único relacionado con una transferencia intragrupo de derechos de propiedad intelectual que se espera se ejecute en el cuarto trimestre. Tan pronto como se pueda determinar el impacto, la compañía actualizará la previsión de la tasa impositiva efectiva.

Información adicional

Ampliación del Consejo de Administración de SAP

El Consejo de Supervisión de SAP ha nombrado a Christian Klein (Director de Operaciones) del Consejo de Administración de SAP para liderar la nueva área de Operaciones Globales de Negocio del Consejo, siendo efectivo a partir del 1 de enero de 2018.

Además, el Consejo de Supervisión de SAP SE ha ampliado el contrato del miembro del Consejo de Administración, Michael Kleinemeier, hasta el 31 de diciembre de 2019.

Adquisición de Gigya

El 24 de septiembre de 2017, SAP anunció el acuerdo para adquirir la compañía con sede en Estados Unidos, Gigya, que lidera el mercado de gestión de acceso e identidades. La operación, cuyo cierre se espera en el último trimestre de 2017, está sujeta a la aprobación regulatoria pertinente.

Comentarios generales sobre esta declaración trimestral y el Informe integrado de SAP

Desde el primer trimestre de 2016, hemos emitido una declaración trimestral para cada uno de los cuatro trimestres fiscales. Además, hemos publicado un informe semestral y un informe anual integrado. El Informe integrado de 2016 de SAP y el Informe anual para accionistas, así como el Informe anual 2016 en formato 20-F fueron publicados el 28 de febrero de 2017, y están disponibles para su descarga en www.sapintegratedreport.com.

Para una descripción más detallada de todas las medidas no IFRS de SAP y sus limitaciones, así como las cifras de cambio de moneda constante y cash flow circulante, consulte [Explanation of Non-IFRS Measures online](#).

Webcast

La cúpula directiva de SAP celebrará una conferencia para analistas financieros hoy 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 tercer 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 365.000 clientes obtener rentabilidad, adaptarse continuamente a los cambios y crecer de forma sostenible. Para más información, visite www.sap.com

Para más información:

Stefan Gruber +49 (6227) 7-44872 investor@sap.com, CET
Follow SAP Investor Relations on Twitter at @sapinvestor.

Para más información, solo prensa:

Nicola Leske +49 (6227) 7-50852 nicola.leske@sap.com, CET
Daniel Reinhardt +49 (6227) 7-40201 daniel.reinhardt@sap.com, CET
Rajiv Sekhri +49 (6227) 7-74871 rajiv.sekhri@sap.com, CET