París, 10 de marzo de 2020

En 2019, Devoteam tuvo un volumen de negocios de 761,9 millones de euros y un margen operativo de 79 millones de euros al 10,4 %

- **El volumen de negocios aumentó un 16,8 % en 2019, de los cuales un 10,4 % fue orgánic**
- **Resultado operativo de 73,4 millones de euros (aumento del 13,8 %) y un free cash flow en alza del 28 %**
- **Reconocimiento de ServiceNow como «EMEA Elite Partner of the year»**

En millones de euros[1]	31/12/2019	31/12/2018	Variación total	Variación orgánica[2]
Volumen de negocios	**761,9**	**652,4**	**+16,8 %**	**+10,4 %**
Margen operativo	**79,0**	**73,5**	**+7,4 %**	
En % del volumen de negocios	10,4 %	11,3 %	-0,9 pt	
Resultado operativo	**73,4**	**64,5**	**+13,8 %**	
En % del volumen de negocios	9,6 %	9,9 %	-0,3 pt	
Resultado neto atribuible al Grupo	**41,6**	**38,1**	**+9,0 %**	
Resultado diluido por acción(3)	5,07 €	4,64 €	+9,2 %	
Efectivo neto (deuda) al cierre(4)	**48,0**	**40,3**	**+7,7 M€**	

[1]El consejo de vigilancia consolidó los estados financieros que se presentan en este comunicado a fecha del 9 de marzo de 2020 y estos se encuentran en proceso de certificación por los auditores.

[2]En circunstancias (perímetro) y tipos de cambio comparables.

[3]En base al número medio de acciones ponderado en el ejercicio.

[4]Posición del efectivo neto de todas las deudas financieras, excluyendo las deudas de alquiler relacionadas con la aplicación de la norma NIIF 16 «contratos de arrendamiento».

Las cuentas consolidadas simplificadas a fecha del 31 de diciembre de 2019 están disponibles en nuestro sitio web:
https: *//www.devoteam.com/investors/financial-information/*

Negocios

Devoteam continúa su desarrollo en las plataformas de nube con sus socios estratégicos:

ServiceNow nombra a Devoteam «EMEA Elite Partner of the year»
ServiceNow reconoció a Devoteam como el «mejor socio de élite de EMEA». Esta categoría representa el nivel más alto de asociación en Europa y Oriente Medio, basado en los criterios de excelencia mundial en materia de certificaciones, huella en el mercado y desarrollo.

Dos nuevas especialidades de Google Cloud
El Grupo obtiene dos nuevas especializaciones de Google Cloud en el cuarto trimestre de 2019: «**Work Transformation – Enterprise» y «Location Based Services»**. Devoteam cuenta ahora con siete especializaciones de Google Cloud y refuerza así su posición.

Lanzamiento de Devoteam M Cloud, una marca dedicada a Microsoft en Francia
Devoteam reagrupa a sus equipos de Microsoft bajo una sola marca para consolidar su huella en el mercado en torno a las actividades más innovadoras (Microsoft Azure, Office 365, Azure Data Factory, Azure Analytics e Inteligencia Artificial).

Plan Kubernetes
El Grupo está aumentando sus inversiones en las últimas tecnologías multinube, con un programa de certificación de 300 consultores en gestor de orquestación de contenedores de código abierto Kubernetes de la Cloud Native Computing Foundation (CNCF).

Otros ejes de crecimiento

Crecimiento en el ámbito de la automatización robótica de procesos (RPA)
En un mercado en el que la convergencia de las tecnologías de la nube, la IA y el aprendizaje automático permite pasar de la «prueba de concepto» a los proyectos de automatización de tareas, Devoteam está acelerando el aumento de la competencia mediante la certificación de sus expertos con el objetivo de lograr rápidamente una cobertura europea, en especial con la plataforma UIPath.

Apoyo a un mundo digital más responsable
Mientras que el compromiso de la empresa para un desarrollo sostenible se encuentra en la agenda de los dirigentes y en los DSI de los grandes grupos, Devoteam está desarrollando su oferta de consultoría en la «TI sostenible». A través de esta oferta de apoyo a la transformación empresarial, Devoteam desea promover una «IT verde» de nueva generación centrada en la nube y en la tecnología responsable.

Presentación de los resultados de 2019

El **volumen de negocios** del ejercicio de 2019 asciende a 761,9 millones de euros**,** lo que representa un aumento del 16,8 % en comparación con 2018 y del 10,4 % en circunstancias (perímetro) y tipos de cambio comparables.
La evolución del perímetro tuvo un impacto positivo de 6,3 puntos en el crecimiento, con una contribución neta al volumen de negocios del Grupo de 40,8 millones de euros.

Durante el cuarto trimestre de 2019, el Grupo tuvo un volumen de negocios de 206,5 millones de euros, lo que representa un crecimiento orgánico del 9,2 % en comparación con el cuarto trimestre de 2018.
El número de días hábiles del trimestre tuvo un impacto negativo de 0,9 puntos en el crecimiento del Grupo. Los movimientos sociales de diciembre tuvieron un efecto limitado, estimado en menos de un punto de crecimiento durante el trimestre.

El **margen operativo** se establece en 79 millones de euros para el ejercicio de 2019 (o el 10,4 % del volumen de negocios). Las medidas adoptadas por el Grupo permitieron un aumento del índice de utilización al 84,5 % en el cuarto trimestre, con un efecto positivo en el margen operativo.
A lo largo del año, los cambios de perímetro redujeron el margen operativo en 0,9 puntos.

El **resultado operativo** ascendió a 73,4 millones de euros, un aumento del 13,8 % en comparación con el año anterior. Este incluye costes de reestructuración por un valor de 3,8 millones de euros, principalmente en Alemania y Francia.

El **resultado financiero** se establece en -3,4 millones de euros. Este incluye principalmente 1 millón de euros de carga de intereses de nuestra emisión de obligaciones, una carga de 0,6 millones de euros relacionada con la primera aplicación de la NIIF 16, así como 0,7 millones de euros de gastos relacionados con la financiación a corto plazo del Grupo (líneas de crédito confirmadas y factor).

El **gasto del impuesto** sobre las ganancias ascendió a 23 millones de euros (o el 32,6 % de las ganancias antes de impuestos). El tipo impositivo efectivo del impuesto es ligeramente superior al del año anterior, debido principalmente a la repercusión fiscal de la reforma del CICE en Francia.

El **resultado neto atribuible al Grupo** aumentó un 9,0 % hasta los 41,6 millones de euros.

A fecha del 31 de diciembre de 2019, el **efectivo neto** del Grupo aumentó a 48 millones de euros, frente a los 40,3 millones de euros en 2018. El *free cash flow* anual de 52,7 millones de euros, un 28 % más que en 2018, compensó el flujo neto de

adquisiciones y cesiones de 27,6 millones de euros y el pago de dividendos de 11,7 millones de euros.

Plantilla e índice de utilización

A fecha del 31 de diciembre de 2019, el Grupo tenía 7562 empleados. Excluyendo los cambios en el perímetro, la plantilla aumentó en 123 empleados en el cuarto trimestre y en 554 empleados en todo el año de 2019.

La relación entre la plantilla facturable y la plantilla total es del 85,9 % a fecha del 31 de diciembre de 2019, lo que supone un aumento de 0,5 puntos porcentuales en comparación con el 30 de septiembre de 2019.

En el cuarto trimestre de 2019, el Grupo informó de un índice de utilización de los recursos internos del 84,5 %, lo que supone un aumento de 0,5 puntos en comparación con el tercer trimestre de 2019.

Por último, la tasa de deserción pasó del 30 % en el tercer trimestre de 2019 al 26,8 % en el cuarto trimestre de 2019.

Perspectivas para 2020

En esta etapa, Devoteam no nota ningún cambio en la tendencia de la actividad en comparación con el cuarto trimestre de 2019.

No obstante, el contexto macroeconómico incierto asociado a la epidemia del COVID-19 lleva al Grupo a no proporcionar ninguna previsión de cifras en este momento. Estas se comunicarán tan pronto como el entorno económico sea más legible.

Remuneración de los accionistas y calendario financiero

El Directorio propondrá a la Asamblea General del 5 de junio de 2020 el pago de un dividendo estable de 1 € por acción por el ejercicio de 2019.

Publicación en la Bolsa			Asamblea general	Pago de dividendos
T1 2020	**T2 2020**	**T3 2020**		
19 de mayo de 2020	8 de septiembre de 2020	10 de noviembre de 2020	5 de junio de 2020	3 de julio de 2020

Anexos

Información pro forma sobre el volumen de negocios y el margen operativo

Precise Lda y EHC Lda se han cedido y se han desconsolidado a fecha del 1 de noviembre de 2019. Las entidades se reclasifican de la región de Iberia y Latam a la región de Divestments.

En millones de euros	T3 2018 reevaluado	T3 2018 presentado*	T4 2018 reevaluado	T4 2018 presentado*	9m 2018 reevaluado	9m 2018 presentado*	2018 reevaluado	2018 presentado
Iberia & Latam								
Contribución al volumen de negocios	10,4	10,5	16,4	16,5	26,4	26,4	42,8	42,9
Margen operativo							4,1	4,2
En % del volumen de negocios							9,7 %	9,8 %
Divestments								
Contribución al volumen de negocios	7,5	7,4	4,4	4,3	20,7	20,7	25,1	25,0
Margen operativo							1,7	1,6
En % del volumen de negocios							6,7 %	6,6 %

En millones de euros	T1 2019 reevaluado	T1 2019 presentado*	T2 2019 reevaluado	T2 2019 presentado*	T3 2019 reevaluado	T3 2019 presentado*
Iberia & Latam						
Contribución al volumen de negocios	16,3	16,4	16,4	16,8	16,6	16,9
Divestments						
Contribución al volumen de negocios	0,5	0,4	0,8	0,4	0,3	

En millones de euros	S1 2019 reevaluado	S1 2019 presentado*	9m 2019 reevaluado	9m 2019 presentado*
Iberia & Latam				
Contribución al volumen de negocios	32,7	33,3	49,3	50,2
Margen operativo	2,8	3,0		
En % del volumen de negocios	8,5 %	9,0 %		
Divestments				
Contribución al volumen de negocios	1,3	0,7	1,6	0,7
Margen operativo	(0,1)	(0,3)		
En % del volumen de negocios	-6,5%	- 39,5 %		

*La región de Iberia y Latam se presentó en septiembre de 2019 para el T3, T4, 9m y el anual de 2018 y para T1, T2 y SI de 2019; y en noviembre de 2019 para T3 y 9m de 2019.

Región de Divestments presentada en noviembre de 2019.

Análisis del volumen de negocios trimestral por región

En millones de euros	T4 2019	T4 2018	2019	2018
France	**93,5**	**87,0**	**352,0**	**319,4**
Tipo de crecimiento	7,4 %		10,2 %	
Tipo de crecimiento PCC	7,4 %		10,2 %	
Northern Europe & Benelux	**57,3**	**49,5**	**204,7**	**163,2**
Tipo de crecimiento	15,8 %	25,4 %		
Tipo de crecimiento PCC	13,0 %	12,3 %		
Central Europe	**20,8**	**22,0**	**81,6**	**61,9**
Tipo de crecimiento	-5,8 %		31,9 %	
Tipo de crecimiento PCC	-6,0 %		0,4 %	
Iberia & Latam	**19,7**	**16,4**	**69,0**	**42,8**
Tipo de crecimiento	20,0 %		61,4 %	
Tipo de crecimiento PCC	16,3 %		8,8 %	
Rest of the world	**16,4**	**12,2**	**56,8**	**43,2**
Tipo de crecimiento	34,0 %		31,6 %	
Tipo de crecimiento PCC	30,0 %		27,5 %	
Corporate & other	**(1,3)**	**(0,9)**	**(4,0)**	**(3,1)**
Divestments	**0,1**	**4,4**	**1,7**	**25,1**
Total	**206,5**	**190,7**	**761,9**	**652,4**
Tipo de crecimiento	8,3 %		16,8 %	
Tipo de crecimiento PCC	9,2 %		10,4 %	
Impacto del cambio	-0,1 %		0,1 %	
Impacto del perímetro	-0,9 %		6,3 %	

De los cuales, el impacto de las adquisiciones significativas:

En millones de euros	T4 2019	T4 2018	2019	2018
Northern Europe & Benelux	2,1		22,7	
Paradigmo, consolidado a fecha del 1 de julio de 2018			0,8	
Jayway, consolidado a fecha del 1 de octubre de 2018			17,2	
Avalon Solutions, consolidado a fecha del 1 de abril de 2019	2,1	4,6		
Central Europe			**19,4**	
Alegn, consolidado a fecha del 1 de septiembre de 2018			19 4	
Iberia & Latam			**21,6**	
New BIC, consolidado a fecha del 1 de julio de 2018			1,9	
Bold, consolidado a fecha del 1 de septiembre de 2018			19,7	

Análisis del volumen de negocios y del margen operativo por región

En millones de euros	2019	2018
France		
Contribución al volumen de negocios	352,0	319,4
Margen operativo	46,2	50,1
En % del volumen de negocios	13,1 %	15,7 %
Northern Europe & Benelux		
Contribución al volumen de negocios	204,7	163,2
Margen operativo	16,9	13,9
En % del volumen de negocios	8,3 %	8,5 %
Central Europe		
Contribución al volumen de negocios	81,6	61,9
Margen operativo	4,5	6,8
En % del volumen de negocios	5,5 %	11,0 %
Iberia & Latam		
Contribución al volumen de negocios	69,0	42,8
Margen operativo	6,5	4,1
En % del volumen de negocios	9,5 %	9,7 %
Rest of the world		
Contribución al volumen de negocios	56,8	43,2
Margen operativo	7,1	4,2
En % del volumen de negocios	12,5 %	9,8 %
Corporate & other		
Contribución al volumen de negocios	(4,0)	(3,1)
Margen operativo	(2,5)	(7,2)
Divestments		
Contribución al volumen de negocios	1,7	25,1
Margen operativo	0,2	1,7
En % del volumen de negocios	11,8 %	6,7 %
Total		
Contribución al volumen de negocios	761,9	652,4
Margen operativo	79,0	79,0
En % del volumen de negocios	10,4 %	11,3 %

Índice de utilización de los recursos internos

T1 2018	T2 2018	T3 2018	T4 2018	2018	T1 2019	T2 2019	T3 2019	T4 2019	2019
85,6 %	84,8 %	84,2 %	82,7 %	84,2 %	82,3 %	83,1 %	84,0 %	84,5 %	83,5 %

Balance

En millones de euros	31/12/2019	01/01/2019[1]	31/12/2019
Activos			
Goodwill	136,6	129,9	129,9
Activos no corrientes	78,7	71,8	30,1
Activos corrientes	287,6	264,2	264,2
Efectivo neto (deuda) [2]	48,0	40,3	40,3
Activos totales	**550,8**	**506,1**	**464,4**
Pasivos			
Patrimonio propio atribuible al Grupo	196,3	175,6	175,6
Participaciones no dominantes	15,1	12,0	12,0
Pasivos a largo plazo	58,1	54,3	23,4
Pasivos corrientes	281,4	264,2	253,4
Total de pasivos y patrimonio propio	**550,8**	**506,1**	**464,4**

[1]Reevaluado según la norma NIIF 16.

[2]Posición del efectivo neto de todas las deudas financieras, excluyendo las deudas de alquiler relacionadas con la aplicación de la norma NIIF 16 «contratos de arrendamiento».

Deuda neta [1]

En millones de euros	31/12/2019	31/12/2019
Inversiones financieras a corto plazo	0,1	0,2
Bancos[2]	81,5	75,3
Descubiertos bancarios (pasivo)	(0,1)	(0,8)
Efectivo	**81,6**	**74,6**
Activos de gestión del efectivo	**-**	**0,4**
Emisión de obligaciones	(29,9)	(29,9)
Deudas ligadas a los contratos de arrendamiento financiero	-	(0,1)
Deudas bancarias o similares y otras deudas financieras	(1,9)	(3,4)
Deudas financieras a largo plazo	**(31,8)**	**(33,4)**
Emisión de obligaciones	(0,4)	(0,4)
Deudas ligadas a los contratos de arrendamiento financiero	(0,0)	(0,0)
Deudas bancarias o similares y otras deudas financieras	**(1,3)**	**(0,9)**
Deudas financieras a corto plazo	**(1,8)**	**(1,3)**
Deudas financieras	(33,6)	(34,7)
Instrumentos derivados	-	-
Efectivo neto (deuda) [1]	**48,0**	**40,3**
De los cuales, el efectivo neto de las actividades destinadas a su cesión	-	-
Fondos propios consolidados	**211,4**	**187,6**
Ratio de deuda neta	**-22,7 %**	**-21,5 %**

[1] Excluyendo las deudas de alquiler relacionadas con la aplicación de la norma NIIF 16 «contratos de arrendamiento».

[2] El impacto positivo de los contratos de cesión de créditos comerciales sin recurso por 11,5 M€ a fecha del 31 de diciembre de 2019 y de 16,9 M€ a fecha del 31 de diciembre de 2019 (importe corregido con respecto a la publicación anual de 2019 a 17,2 M€).

Variación de los tipos de cambio

Por 1 €	Tipo medio 2019	Tipo medio 2019	Variación
Dirham	4,111	4,337	5,5 %
Franco suizo	1,112	1,155	3,8 %
Corona checa	25,671	25,647	-0,1 %
Corona danesa	7,466	7,453	-0,2 %
Libra esterlina	0,878	0,885	0,8 %
Dirham marroquí	10,762	11,084	3,0 %
Peso mexicano	21,557	22,705	5,3 %
Corona noruega	9,851	9,598	-2,6 %
Esloti	4,298	4,262	-0,8 %
Dinar serbio	117,823	118,253	0,4 %
Corona sueca	10,589	10,258	-3,1 %
Dólar de Singapur	1,527	1,593	4,3 %
Dinar tunecino	3,274	3,105	-5,2 %
Lira turca	6,358	5,708	-10,2 %
Dólar estadounidense	1,120	1,181	5,5 %

Glosario

France: Francia.

Northern Europe & Benelux: Bélgica, Dinamarca, Reino Unido, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos y Suecia. La región también incluye TMNS en Alemania y Serbia, Jayway en los Estados Unidos, Avalon Solutions en Polonia, Singapur y Estados Unidos.

Central Europe: Austria, Suiza, la República Checa y Alemania.

Iberia y Latam: España, México, Panamá y Portugal.

Rest of the world: Oriente Medio, Italia, Marruecos, Túnez y Turquía.

Corporate & other: actividades de la sede que no pueden asignarse directamente a las regiones operativas y actividades interrumpidas.

Divestments: en 2019, la región incluye a Shift, desconsolidada a fecha del 1 de septiembre de 2019, y a Siticom GmbH, desconsolidada a fecha del 31 de diciembre de 2019. En 2019, incluye a NauOn, desconsolidada a fecha del 30 de junio de 2019,

Devoteam Poland, desconsolidada a fecha del 1 de julio de 2019, y a Precise Lda y EHC Lda, desconsolidadas a fecha del 1 de noviembre de 2019.

Volumen de negocios y volumen de negocios contribuyente: el volumen de negocios de una región se entiende como el volumen de negocios contribuyente y se define como el volumen de negocios total (interno y externo) de la región menos los costes de subcontratación interna. Este indicador refleja la contribución de la región al volumen de negocios del Grupo generado con recursos propios. La suma de las contribuciones de las regiones se corresponde con el volumen de negocios consolidado del Grupo.

Margen operativo: resultado operativo corriente antes de la amortización de los activos intangibles relacionados con la adquisición y excluyendo los costes de las retribuciones basados en las acciones.

Variación orgánica o tipo de crecimiento PCC: variación en circunstancias (perímetro) y tipos de cambio comparables.
El impacto del cambio se calcula convirtiendo las cuentas del año N de las filiales cuya divisa funcional no es el euro al tipo de cambio N-1. El impacto del perímetro se determina como sigue:
- para las adquisiciones del año N, deduciendo de los ingresos N el volumen de negocios contributivo generado por estas entidades en el año N;
- para las adquisiciones del año N-1, deduciendo de los ingresos N el volumen de negocios contributivo generado por estas entidades en los meses del año N en los que no se consolidaron en N-1;
- para las cesiones del año N, deduciendo de los ingresos N-1 el volumen de negocios contributivo generado por estas entidades en los meses del año N-1 en los que no se consolidaron en N;
- para las cesiones del año N, deduciendo de los ingresos N-1 el volumen de negocios contributivo generado por estas entidades en el año N-1;

Índice de utilización de los recursos: número de días laborables del personal asalariado productivo al que se le asigna directamente los servicios facturables a los clientes, en comparación con el número total de días disponibles, excluyendo las ausencias legales.

Tasa de deserción: número de personas productivas que abandonan el Grupo durante un período determinado, comparado con la media de la plantilla productiva durante el mismo período.

Flujo libre de efectivo (o *free cash flow*): flujo de efectivo de las operaciones menos la adquisición de activos tangibles e intangibles. A fin de que siga siendo comparable y a partir del 1 de enero de 2019, el flujo de efectivo de las operaciones se reevaluará para la aplicación de la NIIF 16 «contratos de arrendamiento», a fin de mantener los pagos a título de los contratos de arrendamiento en los flujos operativos.

ACERCA DE DEVOTEAM

Devoteam es un actor importante en el asesoramiento sobre tecnologías innovadoras y gestión para las empresas. Nuestros 7600 profesionales están comprometidos para que nuestros clientes ganen la batalla digital.

Con una presencia en 18 países de Europa y el Oriente Medio y más de 20 años de experiencia, ponemos la «tecnología al servicio de las personas» para crear valor para nuestros clientes, socios y empleados.

Devoteam tuvo un volumen de negocios de 761,9 millones de euros en 2019.

En Devoteam, somos «Digital Transformakers».

Devoteam SA (DVT) figura en la sección B de Euronext París (Código ISIN: FR 0000073793) y forma parte de los índices CAC All Shares, CAC All-Tradables, CAC Mid&Small, CAC Small, CAC SOFT. & C.S., CAC TECHNOLOGY y ENT PEA-PME 150.

DIRECCIÓN GENERAL
Stanislas de Bentzmann
Copresidente del Directorio
stanislas.de.bentzmann@devoteam.com

COMUNICACIÓN FINANCIERA
Vivien Ravy
Director de control de gestión y comunicación financiera
vivien.ravy@devoteam.com

CONTACTO DE PRENSA
Hopscotch Europe
Gonzalo Sánchez
gsanchez@hopscotch.eu
+34 93 390 61 38

www.devoteam.com