

# Comunicado de Prensa

Lima, xx de septiembre de 2013

## SAP exhibe sus soluciones específicas para la industria minera

*En el marco de un evento sectorial, la compañía mostró cómo las empresas de ese segmento se pueden beneficiar con el portafolio de Ariba, entre otras propuestas.*

SAP participó en el IV Symposium de Tecnología de Información, Telecomunicaciones, Automatización y Robótica del sector mineroenergético organizado por Comité de Tecnología de Información de la Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE). Durante el encuentro, Damian Edelberg, Director de Desarrollo de Negocios de Aplicaciones en la Nube de SAP Latinoamérica y el Caribe y Ronald González, Director Senior de Marketing de Tecnología Móvil y Plataforma de Innovación de SAP Americas, compartieron con más de 200 ejecutivos de las industrias minería y energética la visión y las tendencias globales en innovación tecnológica para ese segmento.

"La cantidad de oportunidades de negocios para las empresas del sector Minería en Perú está en franco aumento", señaló Edelberg, que resaltó los beneficios del Comercio Colaborativo en la nube para la cadena logística de las empresas mineras, propuesta que SAP brinda desde su portafolio de soluciones de Ariba, una compañía adquirida el año anterior.

Dentro de la red de Ariba hay un millón de empresas registradas, una masa crítica muy importante que incluye buena parte de los proveedores del sector minero. "A pesar de los avances tecnológicos recientes, cuando hablamos de compras, el 85% de las operaciones sigue siendo en papel o manual y trasladar eso al mundo digital aporta beneficios operacionales y de eficiencia", agregó Edelberg.

En la industria de Minería, SAP tiene entre sus clientes muchas empresas compradoras de gran volumen, como Servelec y Cervarix, ambas con operaciones en Perú. Estas organizaciones están llevando a sus proveedores a trabajar de manera colaborativa, a través de la red, lo que empuja al mercado en esa dirección, en la que las interacciones entre una empresa y sus proveedores se realizan de forma electrónica, lo que permite mayores niveles de transparencia y eficiencia y reducciones de ciclo y costos. Otros beneficios son el acceso a mejores descuentos y mayores posibilidades de negociación.

Según datos de SAP, los ahorros para los compradores son de entre 4% y 15%, mientras que la reducción de costos operacionales es de 70% y la de capital de trabajo, del 20%. Del lado del vendedor, se incrementa el ingreso por ventas un 15%, el ahorro de tiempo en el procesamiento es de 6 días promedio y la reducción de costos en general, del 40%.

### Acerca de SAP

En su condición de líder del mercado mundial de aplicaciones de software empresarial, SAP (NYSE: SAP) ayuda a compañías de todo tamaño e industria a operar más eficazmente. Abarcando desde las dependencias de primer piso hasta las salas de juntas; desde los almacenes de depósito hasta los locales de ventas; y desde los terminales de escritorio hasta los dispositivos móviles, SAP potencia a las personas y las organizaciones para que trabajen mancomunadamente con mayor eficiencia y utilicen las percepciones de negocios con mayor efectividad, para así mantenerse a la vanguardia de sus competidores. Las aplicaciones y servicios de SAP permiten a más de 248,500 clientes alrededor del mundo (incluye clientes por la adquisición de SuccessFactors y Ariba) operar de manera rentable, adaptarse continuamente y crecer de forma sostenible. Para más información visite el sitio [www.sap.com](http://www.sap.com), nuestra sala de prensa <http://latam.news-sap.com/> o síganos en Twitter [@SAPNoticiasLAC](https://twitter.com/SAPNoticiasLAC).