



# Comunicado de Prensa

Lima, 08 de noviembre de 2013

## Las ventas indirectas de SAP Perú representan el 73% de sus ingresos

El elevado desempeño de los canales y socios de negocios de la compañía en el país es el más alto de América Latina. Durante el tercer trimestre de 2013, los ingresos de la compañía crecieron un 9% en Perú.

El ecosistema de socios y canales de SAP Perú logró durante el tercer trimestre de 2013 un desempeño extraordinario: las ventas indirectas de la compañía representan el 73% del total de ingresos, el más alto en América Latina. Esto se apuntala en el éxito creciente que tiene la firma entre las pymes del país, segmento tradicionalmente servido por los canales, y al alto grado de certificación y de especialización con el que se están comprometiendo los socios locales.

Durante el tercer trimestre de 2013, SAP Perú logró un crecimiento del 9% en ventas por software y servicios relacionados, en comparación con el mismo período de 2012. En el acumulado de 2013, la cifra es similar.

Uno de los impulsores del crecimiento fue el portafolio de innovación. Las soluciones analíticas, las herramientas basadas en la plataforma de computación in-memory SAP HANA y las propuestas de computación en la nube ganan cada vez más lugar en las decisiones de los clientes. En particular, las soluciones de movilidad han tenido un trimestre extraordinario. También hubo un importante aumento en las adquisiciones de aplicaciones SAP EPM.

En el plano de las industrias, las que mejor performance han demostrado son Minería, Utilities y Petróleo y Gas. La compañía ya tiene más de 600 clientes en el país.

A nivel regional, SAP en Latinoamérica alcanzó su 15 período consecutivo de crecimiento a doble dígito. Las ventas de licencias de software y suscripción de soluciones en la nube se incrementaron un 50% en comparación con el mismo período de 2012.

“Nuestra estrategia fue centrarnos en los clientes y permitir que todas las empresas peruanas apelen a la innovación para poder hacer funcionar sus negocios como nunca antes”, aseguró José Antonio del Río, Country Manager de SAP Perú. “Los resultados son positivos para todas las partes: SAP mantiene un negocio sólido, los socios de canal generan y aprovecha cada vez más oportunidades y los clientes cumplen con ese objetivo primordial”.

### 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 251.000 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 siganos en Twitter @SAPNoticiasLAC.