

El software de SAP crece a dos dígitos por decimotercer trimestre consecutivo

Tras la [oleada de resultados financieros](#) publicados durante los últimos días por distintos miembros de la industria tecnológica, llega también el balance de ingresos y beneficios para la firma de software alemana **SAP** que, **sin brillar tanto como esperaban algunos, ha conseguido números bastante positivos** durante el [primer trimestre de su año fiscal 2013](#).



Y es que, mientras el crecimiento de la base de datos **HANA** sigue viento en popa, triplicando sus ventas, y las suscripciones cloud y móviles continúan reproduciéndose a buen ritmo, las ventas de software on-premise en la región Asia-Pacífico ha decepcionado a los analistas, con un bajón de 15 puntos porcentuales hasta los 105 millones de euros.

En términos generales, **entre enero y marzo, SAP ha ganado 520 millones de euros o un 17% más** que durante el mismo periodo de 2012, cuando reportaba 444 millones de euros en ganancias, **y ha conseguido facturar un total de 3.601 millones de euros, lo que implica un incremento del 7%** respecto a los 3.350 millones de euros del Q1 de 2012.

Esto significa también que ha conseguido crecer a un ritmo de dos dígitos por decimotercer trimestre consecutivo, con una división de software y servicios relacionados capaz de generar 2.940 millones de dólares en ingresos en un único trimestre.

“Hemos *robado* una cuota de mercado significativa a nuestro principal competidor, especialmente en los ámbitos de la nube y las base de datos”, se ha jactado uno de los CEOs de SAP, Bill McDermott, a la hora de valorar sus resultados económicos. **“Nuestro crecimiento del 25% en software y suscripciones cloud contrasta claramente con [los números de Oracle, que] no creció en absoluto en su último trimestre”**, según recoge [InformationWeek](#).

De hecho, Oracle reportó una caída de 2% en licencias de software e ingresos por suscripciones durante su tercer cuarto finalizado en febrero.

“La belleza de nuestra estrategia es que el núcleo es impulsado por las innovaciones”, ha añadido el compañero de McDermott en el cargo, Jim Hagemann-Snabe. “El móvil hace que las aplicaciones centrales sean más fáciles de consumir y HANA se encarga de la competitividad, y con eso vamos a llegar a más usuarios”

Por regiones, los mejores resultados se han logrado en **América**, con un aumento del 49% en ingresos por software y suscripciones cloud, mientras que en la región de **Europa, Oriente Medio y África** se ha mejorado otro 13%.