

# SAP Venezuela: “no vemos una amenaza directa en el desarrollo de tecnologías propias en el país”

El pasado mes de octubre la división de [SAP en Venezuela presentaba un crecimiento en sus ventas indirectas en un 116%](#) en su último trimestre, frente a las cifras del mismo período del pasado año, a la vez que declaraba que su intención era conseguir para el año 2015, el 40% de las ventas provengan del ecosistema de socios y canales.

**Raiza Morales, directora comercial de SAP para Venezuela**, ha desvelado a SiliconWeek los planes de la empresa en el país para el próximo año, cómo le está yendo a la firma de software en el país latinoamericano y cómo son las condiciones venezolanas para la llegada de nuevas empresas del sector.

**– ¿Qué negocio o negocios de SAP funcionan mejor en Venezuela? ¿Es este un mercado beneficioso para la firma?**

El 77% de las ventas de SAP Venezuela provienen del **portafolio de innovación**, que registró un impresionante incremento. Las soluciones analíticas, SAP HANA y las aplicaciones móviles tuvieron una amplísima aceptación, mientras que el segmento de **las pymes representa el 80% de la base de clientes de SAP** en el país y creció a triple dígito en el último año.



*Pablo Signorelli, VP de Ecosistema y Canales de SAP Latinoamérica Norte y líder de ventas de SAP Venezuela y Raiza Morales, directora comercial de SAP para Venezuela.*

Los mercados más beneficiosos para la firma son los de Banca y Servicios Financieros, que subió cuatro dígitos en el último año, y Productos de Consumo, Retail y Automotriz.

**– ¿Es positivo el balance de los años que lleva SAP en Venezuela?**

Por supuesto que sí. De hecho, **SAP acaba de concluir un trimestre extraordinario en Venezuela**, con crecimiento exponencial a triple dígito en comparación con el mismo período del año previo.

**- Los líderes del país buscan fórmulas para desarrollar tecnologías propias y depender menos de las empresas internacionales. ¿Creen que esto podría llegar a afectar a su negocio?**

No vemos una **amenaza directa en el desarrollo de tecnologías propias**. A lo largo de los años, SAP se ha enfocado en el desarrollo de tecnologías innovadoras que la han convertido en la empresa líder de soluciones de software empresarial. Somos una compañía reconocida que ha sabido satisfacer las necesidades de los consumidores de forma profesional, con lo que hemos ganado respeto y prestigio en la industria.

**- ¿Es complicado para una gran empresa entrar en el mercado venezolano a causa de las restricciones que puedan existir?**

Más allá de las restricciones que puedan presentar los distintos mercados, en el caso venezolano existe una necesidad que SAP cubre de forma eficiente. Hay una **alta demanda por cada uno de nuestros productos en áreas como áreas como movilidad, big data, análisis de negocios en tiempo real y computación en la nube**. La más reciente edición del SAP Innovation Summit Venezuela, que contó con más de 300 asistentes, es una prueba fehaciente del interés existente por la empresa en Venezuela y de la gran cantidad de oportunidades que se abren en este mercado. Además en Venezuela **tenemos más de 800 clientes en diversas industrias** que tienen muchísimos años confiando en nuestras tecnologías para administrar mejor sus negocios.

**- ¿Cuáles son sus estrategias o su plan de futuro para crecer en el mercado de Venezuela?**

La compañía continuará apostando por la innovación; hay mucho espacio para crecer en movilidad, big data, soluciones analíticas y sobre todo en la Nube. La experiencia de SAP en 25 industrias aplicada a la innovación es una receta confiable para continuar apalancando el crecimiento que la empresa trae en el país. También **apostaremos por ampliar nuestro ecosistema de socios y canales**; la expansión geográfica y la especialización estarán muy altos en la agenda de prioridades de 2014 para tener partners que puedan ofrecer adecuadamente el portafolio de soluciones con las que hoy contamos.