

http://www.prensariotila.com/notas_internacionales.php?id=3414

Microsoft Dynamics lanza AX 2012, nueva etapa en ERP

Finalmente, **Microsoft** parece haberle encontrado la vuelta a **Dynamics** en ERP, en América Latina. Con el nuevo foco en *AX* que apunta a un mercado medio más alto, está cubriendo la necesidad regional de un ERP intermedio entre los world-class y los players locales, con las ventajas de ambos. Ahora está lanzando *AX 2012*, que potencia estos pilares como un producto ‘potente, ágil y sencillo’.

Señala **Rodolfo González-Llanos**, líder de Dynamics ERP para América Latina y el Caribe: ‘Nos está yendo muy bien en ERP en la región, creciendo a razón de 30% por año cuando el mercado general del rubro crece 10% por año. Con GP, NAV y SL apuntamos a pymes, con AX podemos cubrir con eficacia estructuras desde 200-300 a 7500 empleados. En ese segmento hay una gran cantidad de empresas muy potentes pero que aún se movilizan con sistemas IT muy primarios, a ellos apuntamos a transformar con un producto que les viene justo. Hacemos foco en sectores de industria, manufactura, logística, retail, donde todo se alinea a favor’.

‘AX 2012 tiene la facilidad de uso del office y el excel, que son familiares a cualquier empresa; potencia la capacidad de administración y automatiza la toma de decisiones. Aparte, tiene una interface en base a roles: según el cargo del usuario que utiliza el software, la pantalla se auto-customiza según sus áreas de acción y atribuciones. Hay más de 1000 funcionalidades nuevas, incluyendo una metodología de implementación especial que torna todo el proceso más rápido y económico. Por eso los tres adjetivos que enarbolamos: potente, ágil y sencillo. Gartner ya nos ha ubicado en el sector superior izquierdo de su cuadrante, pasamos a ser líderes tecnológicos en ERP’.

Sobre el avance de *ERP Dynamics* en la región, indica: ‘Hoy contamos con 200 partners que promueven nuestras 4 soluciones con fuerza. En 2002 cuando arrancamos teníamos 1000 clientes, hoy son 10 mil. De AX ya hay 700 clientes, que son todos del target alto. El nuevo enfoque nos está permitiendo ganar mercado hasta en los países más competitivos, como Brasil, que es donde más hemos crecido. Del resto de los países, Argentina nos viene rindiendo muy bien, junto con México, Chile y Colombia. En Perú estamos arrancando, pero bien. Tenemos varios partners creciendo a nivel regional, como Axxon y Grupo Euclides, desde Argentina, AlfaPeople que se hizo fuerte en Centroamérica y Colombia, o IT Solutions desde México’. En Argentina Dynamics tiene 350 clientes totales, con 20 partners’.

Valor en verticales

Adolfo Fernández Méndez, country manager de Grupo Euclides: ‘Nuestra empresa tiene 20 años de experiencia en ERP en España, donde es el canal líder de Dynamics. Hemos llegado a América Latina para no ser un canal más, sino uno protagonista. Ya tenemos dos oficinas en Argentina y dos en México, en 2012 vamos a abrir otros dos países de la región Andina, mediante adquisiciones de players locales’.

‘En España desarrollamos in house varios verticales sobre Dynamics que instalamos en gran cantidad de clientes. Ese expertise ahora lo estamos volcando a América Latina. Por ejemplo, en sectores como la construcción y la automoción. En construcción AX 2012 nos hace un gran aporte, ya que permite ver la rentabilidad de los proyectos de construcción en tiempo real. Tenemos clientes como el Grupo Carso, con 1000 usuarios AX. En automoción, el producto incluye la operatoria para los fabricantes y las concesionarias, permite plena trazabilidad. Un cliente es Navitrans, en Colombia’.

Todos los procesos en uno

Felipe Giraldo, de Axxon Consulting: ‘Somos el partner Nro1 de Dynamics en la región sur, con oficinas en Argentina, Chile, Paraguay, Bolivia y ahora Perú. Estamos aparte en un gran salto de calidad operativa, con la obtención de las certificaciones ISO 9001 e ITIL. Generamos proyectos ERP y CRM de todo tipo, pero en particular estamos especializados en el área de manufactura, donde tenemos máximo expertise con clientes como Horamar, Medanito, Vitamina en Argentina, Simma, Cannon en Chile’.

‘AX 2012 es una gran noticia a favor, ya que por ejemplo en nuestra área de manufactura, en general los ERP sólo funcionan para manufactura discreta. El nuevo AX permite abarca discreta, manufactura de procesos y lean manufacturing, más Kanban Board. Realmente permite transformar los negocios del rubro, les aporta enorme valor’.

‘Vemos que para el 2014 se van a cruzar las líneas entre los proyectos de software on demand (full web) y los on premise tradicionales. Lo primero en pasarse son las herramientas de productividad, luego CRM, luego recién ERP. Pero estamos transformando nuestra empresa para brindar proyectos en la nube tal como los actuales. Microsoft Dynamics es el único ERP/CRM que ofrece exacta la misma versión de producto tanto en la nube como en premise. Al ser iguales, los clientes pueden pasarse o volver sin mayores problemas’.



Felipe Giraldo de Axxon, Rodolfo González-Llanos, Marina Hasson, gerente de canales Microsoft Sur, Leopoldo Lara, Adolfo Fernández Méndez de Grupo Euclides