

webretail

El Sitio del Retail

<http://www.webretail.com.ar/Noticias/noticia.php?kenota=37325>

[Euclides América inicia operaciones en Argentina](#)

Euclides, la compañía española líder en las soluciones de gestión empresarial de Microsoft Dynamics, que desde el año 2000 brinda servicios, recursos y conocimientos informáticos al mercado europeo, se instala en el país con el objetivo de convertirse en el referente en implementación y consultoría de Microsoft Dynamics en toda Latinoamérica.

Euclides América, como Microsoft Gold Certified Partner de Microsoft® y miembro del Microsoft President's Club, exclusivo club al que sólo el 10% de los mejores partners a nivel mundial pueden pertenecer, ofrece servicios de valor agregado asociados a: Consultoría de procesos e implementación para sus líneas de negocios Microsoft Dynamics (ERP: NAV y AX, MRP, SCM y CRM), y las soluciones propias horizontales o verticales sobre tecnologías Microsoft.Net como: Soluciones de movilidad integradas; Soluciones Web (B2B, B2C, B2E); Soluciones de Business Intelligence, Integración ON LINE de terminales de punto de venta (POS) fijos o móviles, Entornos colaborativos; Control y gestión de proyectos y servicio técnico.

Euclides América tiene oficinas en Buenos Aires (Capital Federal) y en Paraná (Entre Ríos) y cuenta actualmente con una cartera de más de 45 clientes entre los que se destacan: Regina International, Prosegur Tecnología, Genética Mandiyú del Grupo Monsanto, Royal Canin, Summit Agro, Sony Music, Grupo Itaotec, Arbumasa, Spencer Stuart, Elevadores Neumáticos y Next CC Solutions, entre otros.

El Grupo Euclides cuenta hoy día con más de 450 clientes a nivel mundial, más de 150 empleados y 9 oficinas entre la región ibérica y latinoamericana (Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza, Valladolid, La Coruña, Vigo, Buenos Aires y Paraná (Argentina). El grupo factura más de 10 millones de Euros.

La proyección de Euclides América es facturar más de 3 millones de dólares en los próximos 2 años, incorporar nuevos clientes y profundizar la expansión regional fundamentalmente en los mercados de México, Colombia y Chile, entre otros países de la región, a través de alianzas o integraciones de empresas locales. Euclides América realizó una inversión de 600 mil dólares en

Argentina y planea invertir 1 millón de dólares en el próximo año.

David Martín Macías, Fundador y Presidente de Euclides, de visita en la Argentina por el lanzamiento de Euclides América, explica que “Esta expansión al mercado Latinoamericano es el resultado de una estrategia empresarial propuesta desde el inicio de nuestras operaciones que da un nuevo impulso a una compañía en constante crecimiento basado en la profesionalidad y el servicio al cliente”.

Gustavo Capart, Director de Microsoft Dynamics para Argentina y Uruguay, comenta “Nos llena de orgullo que uno de los principales Partners de Microsoft Dynamics, como es Euclides, se sume a nuestra comunidad de socios. Las soluciones Microsoft Dynamics permiten responder rápidamente a las demandas de negocio, ya que pueden implementarse rápidamente sin necesidad de técnicas de personalización complejas. Esta tecnología contribuye no sólo en el proceso de reducción de costos sino en la introducción de Innovación para cada industria. De esta manera agiliza las operaciones de administración de productos, procesos, transacciones y relaciones de negocio”.

Euclides América se posiciona entonces como uno de los referentes en gestión de consultoría para el mercado medio/alto de empresas de retail, distribución, logística, manufactura, construcción, servicios , agro industriales e industria química, entre otros.

Por otro lado, la empresa cuenta con gran expertise en la implementación de roll outs de las soluciones de gestión para empresas internacionales en sus sucursales locales, más los desarrollos propios de cuestiones legales, impositivas y tesorería avanzada en el mercado latinoamericano.

El gran diferencial de Euclides es la importancia del servicio al cliente, la apuesta por la innovación tecnológica y la gran flexibilidad de adaptarse a las necesidades de sus clientes y acompañarlos durante años de manera satisfactoria a la medida de los requerimientos particulares de cada usuario, convirtiéndose en “el” socio tecnológico.