



<http://www.empresasnews.com/estuvimos-23.html>

### **...el Lanzamiento de EUCLIDES AMERICA**

En una amable reunión con los medios, David Martín Macias, fundador y presidente de Euclides, compañía española líder en soluciones de gestión empresarial de Microsoft Dynamics; informó que con una inversión de 600 mil dólares -que se concretó durante el último año- y con un plan de invertir otro millón el próximo año, se instaló en Argentina con el objetivo de convertirse en el referente en implementación y consultoría de Microsoft Dynamics en toda Latinoamérica.

Destacó también que 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), a las que se suman las soluciones propias horizontales o verticales sobre tecnologías Microsoft.Net para movilidad integrada: Web (B2B, B2C, B2E); 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.

En su presentación subrayó que Euclides América tiene oficinas en la ciudad Autónoma de Buenos Aires y en la ciudad de Paraná, provincia de Entre Ríos, y cuenta ya 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 Itautec, Arbumasa, Spencer Stuart, Elevadores Neumáticos y Next CC Solutions, entre otros.

En cuanto al crecimiento previsto, resaltó que 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.

Macias señaló que desde el año 2000 su empresa brinda servicios, recursos y conocimientos informáticos al mercado europeo, donde supera los 450 clientes con más de 150 empleados y ahora 9 oficinas entre la región ibérica y latinoamericana (Madrid, Barcelona, Valencia, Zaragoza, Valladolid, La Coruña, Vigo, Buenos Aires y Paraná (Argentina) en las que factura más de 10 millones de Euros.

También destacó 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".

En este sentido remarcó que Euclides América, busca posicionarse 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; y que 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.

Finalmente Macias destacó que, a su entender, 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".

Por su parte, Gustavo Capart, director de Microsoft Dynamics para Argentina y Uruguay -quien acompañó a Macias en la reunión ante los medios de prensa en el hotel Hyatt- comentó: "Nos llena de orgullo que uno de los principales Partners de Microsoft Dynamics, como es Euclides, se sume a nuestra comunidad de socios".