



## CYBER EVENTO COBERTURA DE EVENTOS DEL DIA:

**Euclides América (\* desde España, a Microsoft Dynamics con amor \*)** : ... Como les adelantaba muy sucintamente la semana pasada (\* que luego entre el viaje a San Luis, y que del mismo volví con un cuadro gripal que me tiene por el piso – por eso tampoco pude poner mucho más de eso hasta hoy -, se los debía hacer rato \*), luego de un añito de venir estudiándolo, luego de en mayo haber realizado la compra de VirtualOffice para hacer pié en Argentina – y de acá cabecera de playa para el resto de la región -, se vino y se lanzó oficialmente Euclides América, una empresa de consultoría e implementación de toda la gama de productos y soluciones de MS Dynamics, con tanto oficinas comerciales y administrativas acá en Baires, en la Capi Federalis, como en Paraná, donde tienen su software factory – tanto para localización de productos, como para desarrollo y adaptación a pedido de algunas cosas -... Para contarnos sobre ello, la muchachada Euclideana nos invitó a la vinoteca del Palacio Duhau – Park Hyatt Buenos Aires, lugar cheto si los hay (\* yo no conocía ese particular lugar de todo el complejo, y la verdad, el gusto con el que está puesto, la atención, ¡los quesos!, ¡¡¡los quesos!!! – se me hace agua la boca al recordarlo -, el servicio y catering, una prechichura \*), donde David Martín Macias, el CEO de la empresa (\* CEO, fundador, emprendedor, todo-a-pulmón-y-llegué-lejos, re-macanudo el español \* ), nos contó todito. Por ejemplo que hace maso 8 años creó la empresa de la mano de Microsoft, porque apuntó a ser un partner de valor agregado en las líneas de productos y soluciones de Microsoft Dynamics – con los names y cosas que tuvieran hacer esos años, por supu -, apuntando al mercado medio para arriba, llegando a tener actualmente 450 clientes allí. Al ver que el mercado Español estaba establecido, y que por ahí las cuotas de crecimiento no iban a ser tan grandes por una ralentización, sopesó opciones varias, hasta que decidió expandirse por Latinoamérica, comenzando obviamente por Argentina, mediante la compra de empresas de la región (\* como la citada VirtualOffice, por 600.000 dólares – aunque el plan de inversión total contempla desembolsillar todo un palito más durante el próximo año \*). Opción lógica porque de esa manera ya compra cartera de clientes – 45 en este caso, y previendo sumar unos 20 más antes de fin de year en los mercados de retail, manufactura, agroindustrial, pesqueras y puertos, que representarían una facturación de maso 1,5 greenpalenques -, y puede comenzar a operar con entrada de dinero (\* contando además que too adquieren personal calificado, que sigue siendo compliqueti conseguir – son maso 30 personas, e igual calculan llegar a 50 para fin de año - \*). Así, los próximos mercados donde entrarán – ya están charlando con empresas - serían Chile, Colombia y México...

Que “venimos para quedarnos”, que toda la gama de soluciones ERP – Navision acrecer, y AX a imponer -, que MRP, que SCM, que CRM – sobre el que dicen que trabajarán mucho -, que BI, que soluciones de movilidad integradas, que “quiero que nos arropéis” (\* me resultó tan graciosa esta frase – casi podría decir tierna, pero por ahí me malinterpretan degenerados, jajaja - \*), que el plan es facturar en toda la región – con los otros países en los que vayan desembarcando – 3 millones de dólares en los primeros dos años, que soluciones verticalizadas, que no descartan abrir más delegaciones en la Argentina, o que está en cartera ofrecer SaaS, una nueva empresa se vino para estas pampas a invertir, y MS contenta porque sea una que va a impulsar una gama de sus productos que no explotó demasiado por estos lares (\* y ah, aún no tienen Capus Localis, nadie que maneje la operation acá – y que manejará todo LA -, están buscando. Así que presten atención, en una de esas... \*)..

