

<http://www.analisisdigital.com.ar/noticias.php?ed=1&di=0&no=115625>

El objeto es acceder al mercado agroindustrial Euclides América inicia operaciones en la provincia



Euclides, la compañía española especializada en soluciones de gestión empresarial, y partners de Microsoft, arribó a Argentina en mayo con el objetivo de convertirse en el referente en implementación y consultoría de Microsoft Dynamics en toda Latinoamérica. Lo hizo a partir de la adquisición de una compañía entrerriana con sede en Buenos Aires. Su presidente y fundador, David Martín Macias, estuvo este miércoles en el país acompañando el proceso de presentación de la firma. En la oportunidad, el empresario calificó de ambicioso al proyecto de expansión. “Pensamos multiplicar la compañía más o menos por cinco en los próximos tres años”, dijo y apuntó al mercado agroindustrial de Entre Ríos. **S.W.**

El Grupo español Euclides adquirió una compañía entrerriana.

Desde las nuevas oficinas de Euclides América sitas en Buenos Aires, David Macias explicó a **ANÁLISIS DIGITAL** las razones de la radicación del grupo español en el país y la provincia.

“Somos una consultora tecnológica, somos partners de Microsoft, y acabamos de adquirir una compañía aquí en Argentina. Ahora mismo estamos en pleno proceso expansivo, mostrando un poco las deidades de nuestra empresa y porqué deben confiar en nosotros”, preludeó.

“La compañía que adquirimos tenía dos oficinas: una en Buenos Aires y otra en Paraná, porque realmente, originalmente, la compañía era entrerriana. Y el objeto, que cuadra bastante con nuestra filosofía de inversión, es justamente acceder a un mercado en el que la provincia de Entre Ríos es bastante fuerte, que es la agroindustria; aparte de mercados o zonas limítrofes como Santa Fe y Rafaela, que son mercados agroindustriales y agroquímicos muy importantes”, precisó Macias.

El Grupo Euclides adquirió la compañía argentina en mayo, aunque el lanzamiento oficial de las actividades, ya con la imagen corporativa, se concretó el 30 de septiembre en Buenos Aires, con la presencia de Macias y Gustavo Capart, director de Microsoft Dynamics para Argentina y Uruguay.

La compañía cuenta actualmente en Argentina con 40 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. “Es una compañía que tenía cinco años de actividad, nosotros lo que hemos hecho fue adquirirla, no es un negocio nuevo”, explicó el empresario. “Compramos una compañía ya en funcionamiento, porque para nosotros el costo oportunidad de venir y hacer una inversión a pulmón desde España o adquirir una compañía ya en funcionamiento, es muy diferente”. “Era mucho más operativo adquirir una compañía que ya tenía rodaje, clientes, estructura, infraestructura, y potenciarla; que empezar de cero”, completó.

En cuanto a fuentes laborales, Macias comentó que al momento la compañía funciona en el país con 30 empleados, 12 de los cuales se encuentran en Buenos Aires y el resto en Paraná. Pero anticipó: “Nuestro proyecto de expansión es bastante ambicioso, pensamos multiplicar la compañía más o menos por cinco en los próximos tres años, y eso significará multiplicar por cinco o por seis el número de empleados”.

Según información a la que tuvo acceso este sitio, Euclides América ya realizó una inversión de 600 mil dólares en Argentina y planea invertir 1 millón de dólares en el próximo año. A nivel regional, su proyección consistiría en facturar más de 3 millones de dólares en los próximos 2 años, incorporar nuevos clientes y

profundizar la expansión fundamentalmente en los mercados de México, Colombia y Chile, a través de alianzas o integraciones de empresas locales.

La empresa

Euclides América, como Microsoft® Gold Certified Partner de Microsoft® y miembro del Microsoft President's Club, ofrece servicios de valor agregado asociados a consultoría de procesos e implementación para líneas de negocios Microsoft Dynamics (ERP: NAV y AX, MRP, SCM y CRM), y las soluciones propias horizontales o verticales sobre tecnologías Microsoft.Net, entre ellas: 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.

La compañía brinda servicios, recursos y conocimientos informáticos al mercado europeo desde el año 2000, y ahora se expande hacia el mercado latinoamericano a partir de la adquisición de una compañía con oficinas en Buenos Aires y Paraná.