



<http://www.trendsletter.com.ar/detalle.php?a=euclides-america,-la-especializacion-para-microsoft-dynamics&t=102&d=146>

## Euclides América, la especialización para Microsoft Dynamics

**Euclides América desembarcó en Argentina y entrevistamos a David Martin Macias -Presidente de la compañía- quien nos contó sobre su empresa, la decisión de invertir en el país, sus planes de expansión, su apuesta a Microsoft Dynamics y las expectativas del mercado.**



"En España, Reino Unido, Italia, Francia, Alemania y en toda Europa no se discute el producto, el producto es Microsoft, se pregunta quién lo implementa"

"Argentina, es una economía emergente y con una rentabilidad asombrosa"

"La empresa que adquirimos tiene la localización impositiva para Argentina de Microsoft Dynamics AX."

"Competir en un mercado maduro impulsa la verticalización de los proveedores. Euclides sigue ese camino ofreciendo valor agregado sobre diversos verticales"

"Euclides en sus comienzos en España tuvo 5 años de crecimiento al 100%. En Argentina queremos repetir la historia"

### La empresa

Euclides es una empresa de más de 20 años en el mercado español. Líder de Microsoft Dynamics apuesta en convertirse en el partner de referencia en el país y en la región. Con aproximadamente 200 empleados tiene una base instalada de 500 clientes y factura U\$D20 millones anualmente. "España es un mercado maduro, hay mucha competencia y allí el posicionamiento de Microsoft es tremendo. Es el líder indiscutido en el segmento medio. Nosotros trabajamos en empresas medianas o medianas grandes. Pues en España, Reino Unido, Italia, Francia, Alemania y en toda Europa no se discute el producto, el producto es Microsoft, se pregunta quién lo implementa, quién tiene más experiencia y quién tiene más conocimiento en los verticales" asegura David.

### El crecimiento hacia otros mercados

Con la idea de ampliar y sostener su crecimiento Euclides decidió expandirse hacia otros mercados. David cuenta cómo fue el proceso de decisión y las razones que llevaron a la empresa a apostar a la Argentina y a América Latina. "El mercado español, evidentemente, tiene una madurez que nos permite tener crecimientos orgánicos razonables, incluso, en un periodo de crisis tan grave como el que hemos pasado. Pero vimos que es muy complicado mantener una compañía de estas características sin crecimientos o crecimientos muy bajos. Entonces, decidimos crecer por adquisiciones y establecimos dos vías de inversión. En primer lugar, el mercado interno, para acumular masa crítica. Y en segundo lugar, una vía de inversión en el extranjero" cuenta David.

Tras evaluar diversos escenarios de mercados emergentes como son Europa del Este, Brasil, México y Chile decidieron establecer Euclides América en Argentina a través de la adquisición de una empresa local y en septiembre de este año inauguraron sus nuevas oficinas. Así, establecieron en Argentina el headquarter para la región desde donde proyectan crecer a partir del año próximo. David nos detalla las razones de esta apuesta: "Obviamente por empatía el mercado latinoamericano era el siguiente. Argentina, es una economía emergente y con una rentabilidad asombrosa. También, vimos que el elenco empresarial tiene una filosofía y una empatía con el empresario español enorme y esta cercanía junto con el tamaño de las compañías que a nosotros nos interesa es muy pareja junto con la forma de trabajar. Además, detectamos que las referencias españolas aquí valen y el trabajo hay que demostrarlo con experiencia, con producto y con referencias."

Por otra parte, fue una decisión técnicamente estratégica "Tenemos la ventaja adicional que la localización de impuestos argentina es exportable al resto de América Latina -excepto a Brasil-. La estructura fiscal impositiva argentina ha sido adoptada por los países de su entorno y la empresa que adquirimos tiene esa localización impositiva de Microsoft Dynamics."

### **Euclides, una compañía altamente especializada**

Dedicada a la línea de negocios Microsoft Dynamics AX -Axapta- y NAV -Navision-, Euclides realiza implementaciones de soluciones de gestión para compañías. "Nosotros somos altamente especialistas. Fundamentalmente, uno de los sectores fuertes en el que hemos basado nuestro crecimiento, es la construcción. Constructoras de obras civiles. Y tenemos un nicho especialmente bueno para nosotros que son las empresas de servicios profesionales y de ingeniería de cualquier tipo. Podría decir que un 70% de ese mercado es nuestro. Tenemos un vertical que se llama high project que cubre cualquier necesidad de cualquier empresa que ejecute proyectos. Esto hace que tengamos una experiencia muy grande en este tipo de compañías que necesitan soluciones muy específicas" asegura David.

Competir en un mercado maduro impulsa a la verticalización de los productos y a la especialización de los proveedores en determinados tipos de empresas. Euclides sigue este camino y procura volcar este expertise en los clientes de la región ofreciendo valor agregado sobre diversos verticales. David agrega detalle sobre las industrias en las que se distingue Euclides "tenemos empresas del sector vitivinícola que en España es bastante fuerte y queremos desarrollarlo aquí. También, trabajamos con puertos, somos referentes en retail y contamos con soluciones para productoras de televisión, publicidad y cine."

"Y no solo tenemos productos verticales, también horizontales. Son productos hechos ad hoc para la región como ser Tesorería avanzada, sueldos y jornales, RRHH y administración de la cartera de inversiones, entre otros. Ahora, estamos intentando unir la potencia de los mundos verticales y horizontales. Tenemos una división que es uno de los éxitos con que la compañía creció mucho en España. Consiste en integrar el ERP en tiempo real con soluciones web, extranet, intranet e internet tanto en servicios de comercio electrónico, movidas para comerciales, etc. Y luego, tenemos como añadido al ERP un producto muy específico que hemos hecho de BI."

### **Euclides en Argentina**

En Argentina la empresa cuenta con 30 personas distribuidas en sus oficinas de la ciudad de Buenos Aires y Paraná, provincia de Entre Ríos. "Nosotros tenemos aquí más de cuarenta y cinco clientes, todos con nuestra localización hecha, todos plenamente satisfechos. En Argentina, nos vamos a focalizar y potenciar en agroindustria, pesqueras, manufactura distribución y logística, entre otros, donde tenemos muchas referencias. Ahora, estamos en el proceso de localizar los productos verticales españoles para aquí. Queremos brindar una oferta altamente competitiva. Entendemos que trabajar sobre la verticalización es una cuestión muy diferenciadora por que vemos que las compañías aquí no lo trabajan tanto."

Euclides América incorporará a un director general de España que cumplirá funciones en Argentina durante tres años con la intención de impulsar el conocimiento.

### **Las proyecciones de crecimiento**

Las aspiraciones no son pocas, desde Euclides confían en lograr crecimientos que llegan hasta un 180% para el año que viene. David nos precisa los números "el plan es desde que se ejecuta la compra en mayo hasta diciembre crecer un 52%. Tenemos proyectado un crecimiento de un 180% para el año que viene, un 150% para el 2011 y un 120% para el 2012. Porque el primer salto de crecimiento orgánico es viable. Estamos planeando terminar el 2012 con una facturación de seis millones de dólares en Argentina" David nos cuenta "Euclides en sus comienzos estuvo cinco años creciendo al 100% en España. Venimos aquí a repetir la historia. Esto es voluntarista, creemos que podemos hacerlo. Hemos encontrado el modelo, el mensaje, hemos apostado a la calidad, a ser serios, a una estructura y a no defraudar al cliente. La compañía tiene la tasa más alta de renovación y premios al ranking de ventas y ahí es cuando se ve la satisfacción del cliente."

Para el próximo año saldrán al mercado chileno, colombiano entre otros de América Latina y en Europa están evaluando nuevas adquisiciones en Portugal.