



[http://www.itenunlick.com/Notas/grupo-euclides-crece-en-latinoamerica-y-planea-facturar-8-millones-de-dolares-en-2012\\_38479.html](http://www.itenunlick.com/Notas/grupo-euclides-crece-en-latinoamerica-y-planea-facturar-8-millones-de-dolares-en-2012_38479.html)

CRECIMIENTO

## Grupo Euclides crece en Latinoamérica y planea facturar 8 Millones de Dólares en 2012

*En el país desde hace 2 años es líder en implementación y consultoría de Microsoft Dynamics en la región con especialización en mercados verticales como retail, construcción, industria automotriz y manufactura. Cuentan con más de 100 clientes en la región; planean aumentar su base instalada un 20% y facturar 8 Millones de Dólares en 2012. Esta en el 5to. puesto del ranking mundial de Partners de Microsoft; premiado por Microsoft Latinoamérica como mejor partner de Dynamics ERP de la región y miembro del President's Club y del Inner Circle.*

**06-09-2011** | Grupo Euclides, la compañía especializada en las soluciones de Gestión Empresarial de Microsoft Dynamics líder en Latinoamérica y 5to. puesto del ranking mundial de Partners, cumple 2 años de su llegada al país y anuncia sus resultados y proyecciones para 2012.

Con oficinas en Argentina y México y operaciones en Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Paraguay, Grupo Euclides sigue ampliando su red de operaciones y se posiciona como referente en gestión de consultoría para el mercado medio/alto de empresas de retail, distribución, logística, manufactura, construcción, servicios, agro industriales e industria química.

Actualmente cuentan con más de 100 clientes en la región y estiman un crecimiento de su base instalada del 20% para el próximo año. La facturación proyectada para 2012 es de 8 Millones de Dólares, que se generará a través de la incorporación de nuevos clientes y de seguir profundizando la expansión regional fundamentalmente en los mercados de Colombia y Chile, entre otros países de la región, a través de alianzas o integraciones de empresas locales así como también en Investigación y Desarrollo.

En los últimos meses han incorporado como clientes al Grupo Farmacéutico SOMAR, COTAMSA (Consultora tecnológico Administrativa), CONDENAST México, PROACTIVA MEDIO AMBIENTE México, PREMSOL Ingeniería corporativa, Deloitte & Touche, Tesa Tape Argentina - empresa perteneciente al grupo Beiersdorf (Nivea), GI Group, Software One e Integration Consulting, entre otras.

"Nuestros objetivos a corto y mediano plazo están focalizados en continuar con el desarrollo y crecimiento sostenido para potenciar los negocios en la región", dice Adolfo Fernández Méndez, Country Manager de Grupo Euclides Argentina, "Apoyándonos en la introducción en el mercado de novedosas soluciones y tecnologías basadas en plataformas Microsoft que aporten valor en los mercados de Latinoamérica mediante nuestras soluciones verticales y know-how en la ejecución de proyectos y las tecnologías Microsoft Dynamics", finaliza.

Grupo Euclides además, fue premiado por Microsoft Latinoamérica como mejor partner de Dynamics ERP de la región y nombrado por segundo año consecutivo como miembro del President's Club y del Inner Circle de Microsoft. Ser miembro del President's Club de Microsoft supone que Grupo Euclides forma parte del 10% de partners de la compañía que se destacan por su compromiso y esfuerzo por ofrecer a cada uno de sus clientes la solución que mejor se adapta a sus necesidades. Pero más

relevante aún es pertenecer a la elite de las compañías que forman parte del Microsoft Inner Circle 2011. Aquí se agrupa el 1% de los partners de Microsoft, lo que hace que Grupo Euclides se encuentre en el epicentro de las decisiones de la compañía estadounidense con respecto a sus distribuidores, otorgándole una posición más que relevante.

De esta manera, Grupo Euclides sigue creciendo y proporcionando las últimas innovaciones a todo tipo de compañías apostando a 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.