



<http://www.canal-ar.com.ar/noticias/noticiamuestra.asp?Id=8032>

## Una consultora de IT de origen español hizo pie en el país

**Euclides, uno de los principales partners de Microsoft en España, comenzó a operar en el mercado local. David Martín Macias, su presidente, afirmó que vinieron a Argentina para quedarse.**

Argentina tiene un potencial de crecimiento muy grande. Donde otras empresas vieron amenazas, nosotros vimos oportunidades”, afirmó **David Martín Macias**, fundador y presidente de **Euclides**, una empresa española que desembarcó recientemente en el país, como puntapié inicial para expandirse en el resto de la región. La firma es uno de los principales partners de **Microsoft** y está focalizada en la venta de soluciones para PyMEs.

En concreto, el fuerte de la compañía está en el manejo de la línea Dynamics del gigante del software, y en la implementación de sus dos ERP, orientadas a satisfacer las necesidades del segmento medio.

En diálogo con **Canal AR**, Macias hizo hincapié en que se definen como una consultora de IT especializada en soluciones de negocios, y sobre todo, “con un gran *expertise*” en mercados verticales, como retail, agroindustria, agroquímicos o farmacia. A su vez, el ejecutivo explicó que desde hace ya algunos años que vienen trabajando en la planeación del desembarco en la región, que se llevará a cabo a través de alianzas o adquisición de firmas locales.

En el marco de esa estrategia, en mayo compró a **Virtual Office**, “como medio para entrar al mercado latinoamericano”. La operación demandó aproximadamente unos **600.000 dólares**, y la compañía dispone de 30 empleados, 45 clientes y dos oficinas, en Buenos Aires y Paraná (Entre Ríos). La idea es que la misma potencie y mejore el portfolio de aplicaciones que importarán desde la casa matriz, en España. “**No estamos haciendo un negocio oportunista, sino que vinimos a Argentina para quedarnos**”, remarcó.

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 México, Colombia y Chile.

### - ¿Por qué decidieron comenzar su expansión en la región a través de Argentina?

- Es un mercado muy empático, parecido al español, y los empresarios de ambos países tienen una similitud en cuanto a volumen de compañías y formas de operar. Si habíamos tenido éxito en España, el lugar adecuado para desarrollar un crecimiento vertical en América Latina, era Argentina.