

“Este tipo de compañías crece o muere”

Euclides, la compañía española especializada en soluciones de gestión empresarial de Microsoft Dynamics, invirtió u\$s 600.000 para hacerse con la argentina Virtual Office. Su CEO y presidente, David Macías, anticipa los planes para la operación local y regional.

Colombia, América Central y México fueron los mercados que la cúpula de Euclides ana-

lizó para hacer el primer paso de su expansión internacional. Pero ni el gran ímán de inversiones que es hoy Brasil logró convencer a quien lidera una compañía fundada en 2000 y que hoy factura cerca de 11 millones de euros con una plantilla de 180 personas y una cartera de 500 clientes en todo el mundo.

“La Argentina, con todos sus cuestionamientos, conlleva una vocación de acceso a todo el Cono Sur, que, personalmente, a mí me gustaba”, comenta Macías. En el país, la empresa contará ahora

con una operación en Buenos Aires y Paraná. El próximo paso de Euclides en América: la expansión a la región. Entre los más probables:



Chile. Para hacerlo, el grupo prevé invertir hasta u\$s 1 millón en 2010. Las claves.

■ ¿Por qué la Argentina? ¿Qué es lo que valoran del mercado local?

Hace un año decidimos emprender la aventura latinoamericana. La idea se generó como una forma de poder expandir nuestro negocio en un momento en el que prevalemos cierta contracción en el mercado español. Velamos al mercado latinoamericano como uno emergente con muchas posibilidades. Al mismo tiempo, sentíamos que no íbamos a seguir creciendo a las tasas que lo veníamos haciendo en España donde, en nuestro sector, hay muchísima competencia. En cambio, aquí, la oportunidad es gigantesca. Hay muy baja competencia, un *gap* tremendo para compañías como la nuestra que crecen o mueren.

■ ¿Cómo miden la competencia?

En el entorno de socios de Microsoft que venden Dynamics, hay cerca de 200 *partners* en Europa. Aquí, en la Argentina, debe haber 10. Recuerde que con este producto se compete por quién lo implanta. Y aquí veíamos un mercado más

atrasado en materia tecnológica. Está todo por hacer.

■ ¿Por qué no Brasil?

Se dice que en la región hay cinco grandes economías: la primera es Brasil; la segunda es Brasil; la tercera es Brasil (re); la cuarta, México y la quinta, la Argentina. Lo que nos alejó de Brasil son los temas de inseguridad en sus ciudades.

■ No obstante, sigue siendo un mercado interno nada despreciable.

Sí, pero el país tiene una problemática tremenda a nivel fiscal. Es muy compleja de comprender y no dejan entrar a competidores externos tan fácilmente. Otro sería México. Sin embargo, depende del mercado estadounidense. La Argentina, con todos sus cuestionamientos, conlleva una vocación de acceso a todo el Cono Sur que a mí me gustaba. Hay ciertos prospecciones en Centro América, en Colombia. Pero nos decidimos por una compañía argentina -Virtual Office- que ofrecía las garantías que buscábamos.

■ ¿Qué desarrollan en la Argentina?

Replicar el éxito del modelo que tuvimos en España: desarrollar pro-

ductos verticales para sectores como construcción y otros.

■ Entonces, ¿en qué van a invertir?

En traer todos esos productos a la Argentina y localizarlos. Además de buscar nuevas adquisiciones en toda la región desde Euclides América, cuya sede es la Argentina.

■ ¿Qué mercado atrae más?

Chile, donde ya estamos conversando con algunas compañías aunque no podemos dar nombres.

■ En cuanto a la localización, no es un tema fácil. Otras grandes empresas desistieron de hacerlo.

Virtual Office tenía ya desarrollado para Microsoft Dynamics la localización. Comparamos eso con las estadísticas de cuánto nos costaba llegar desde cero. Entendimos que eso implicaría el trabajo de meses, y de muchas personas. En cambio, comprando Virtual Office, que cuenta con una satisfacción de cliente del 99,9%, todo es más fácil. Es una compañía sana, que genera ganancias. En fin, nos pareció una joya.

Flavio Carrilla

La entrevista completa en infotecnology.com