

La mexicana Praxis refuerza su apuesta por el mercado español

Tras tres años en España, la empresa de **consultoría en temas de tecnologías** de la información mexicana **Praxis**, ha decidido reforzar su apuesta en el país europeo y con la vista puesta en crecer en otros países de la misma región en un futuro. **Ismael Arauz**, responsable de Praxis en España, y **David Alejandro Martínez García**, responsable técnico de la firma, han ofrecido una entrevista a [ChannelBiz](#) a este respecto.

Explica Ismael Arauz que esta es **una empresa al 90% dedicada al sector servicios** y con una pequeña parte que vende productos. Entre los clientes de Praxis, la gran mayoría pertenece al sector financiero.

De acuerdo con el responsable de Praxis en el país, hay diferencias entre el mercado español y en latino. Una de las mayorías diferencias es que en Europa siempre los pagos están domiciliados al banco, mientras que en América Latina no es necesario tener una cuenta bancaria para vender servicios de luz, gas, electricidad.... por ello, **Praxis ofrece en América Latina servicios que dar refuerzo a sus empresas clientes para poder recopilar los pagos**, de otra forma.

De acuerdo David Alejandro Martínez, como recoge [ChannelBiz](#), la idea de la empresa es “penetrar con fuerza en el mercado español, lo que forma parte del plan global de expansión de Praxis”. El motivo por el que la firma mexicana se ha decidido por España antes que otros mercados de la región es que “el tema de afinidad cultural”, lo que les sirve “como **punta de lanza para continuar la expansión en el resto de Europa**”.

Praxis facturará 1,2 millones de euros en 2014 y tiene entre sus principales planes llegar en 2015 a mercados como Australia, Filipinas, China, India o Rusia. Hasta el momento, la empresa tiene oficinas en Miami, Dallas, Puerto Rico, Panamá, Canadá, México, El Salvador, Brasil y Colombia. Otro gran objetivo marcado en España es el de contar a finales del próximo año con el 30% de las empresas del IBEX35.