



# Patrick Adiba

**Atos Iberia  
Olympics & Major  
Events**

CEO

BIO



Con anterioridad a su paso por Sudamérica, trabajó como Vicepresidente y Director General de una división de soluciones de movilidad basadas en *smart cards* para el aparcamiento y el transporte en grandes ciudades. Ha desarrollado, además, diversas soluciones para el sector energético y sistemas de telecomunicaciones.

**Patrick Adiba** está graduado en Ingeniería Electrónica y de Telecomunicaciones por el INSA de Lyon y tiene un MBA por la Universidad de Stanford.

**Patrick Adiba**, CEO de **Atos Iberia** desde abril de 2010, es a su vez miembro del Comité Ejecutivo Mundial de Atos, responsabilidad que compagina con la dirección estratégica y la gestión ejecutiva de *Major Events*, entre los que se incluyen la gestión total de las Tecnologías de la Información de los Juegos Olímpicos y Paralímpicos, desde Salt Lake City 2002 hasta Río de Janeiro 2016.

También, ha sido responsable de Global Markets, y en 2009 y durante año y medio, antes de acceder a su actual cargo, dirigió las actividades de América del Norte y Asia Pacífico como *Head of the Rest of the World* de Atos Origin.

Previamente, *Patrick* ocupó el cargo de Vicepresidente de Recursos Humanos, y durante cinco años fue Vicepresidente y Director General en Latinoamérica, donde trabajó predominantemente en los mercados de finanzas, energía y telecomunicaciones.



**Podría hacernos una breve descripción de la estructura de negocio de Atos en España y a qué segmentos de mercados se dirige?**

Tras la compra de Siemens IT Solutions and Services, que hemos cerrado a mediados de este año, nos hemos convertido en la principal empresa europea de servicios TI. Ofrecemos soluciones

tegración de sistemas aplicando metodologías y procesos innovadores para integrar con éxito nuevos sistemas de TI con infraestructuras ya existentes; y **outsourcing**, responsabilizándonos de todas las funciones de los sistemas tecnológicos y de soporte al negocio de nuestros clientes, gestionando las infraestructuras esenciales de TI, incluyendo data centers, desktop y sistemas de redes de comunicación.

También estamos desarrollando nuevos esquemas de relación con el cliente, sobre todo en pro-

ria en el sector de 45 años. Desde mayo de 2010, cuando se produjo mi nombramiento como CEO de Iberia, el principal acontecimiento ha sido la integración de Atos Origin con Siemens IT Solutions and Services, que nos ha dado un impulso definitivo hacia una dimensión global. La facturación proforma anual en 2010 fue de 8.600 millones de euros, con una plantilla de 74.000 empleados en 42 países. En España, la plantilla supera los 5.000 profesionales, lo que nos sitúa como una empresa líder del sector en nues-



de todo tipo y para todos los sectores. Ahora mismo, por mencionar algunos de gran crecimiento, está todo lo relacionado con la Smart Energy, o energía inteligente: nuevos contadores digitales, redes descentralizadas, servicios al vehículo eléctrico...

Ofrecemos servicios completos para la integración del negocio con la tecnología a través de nuestra oferta de **consultoría** estratégica, operacional y de gestión, para la transformación del negocio; in-

yectos que conllevan un elevado número de transacciones, y en los que podemos acordar con el cliente unos parámetros de éxito a partir de los cuales se nos remunera. Es una forma de compartir con ellos el riesgo y el beneficio de las inversiones.

#### **¿Cómo ha evolucionado la compañía desde su llegada?**

La presencia de Atos en España se remonta al año 1966, por tanto, hablamos de una trayecto-

tro país por nivel de facturación y de empleados.

Desde el principio, uno de mis objetivos básicos fue conseguir una mayor integración entre nuestras actividades en España y las del grupo a nivel global, ya que creemos que la filial ibérica debe ganar protagonismo en el conjunto de Atos.

Para conseguirlo, hemos reorganizado nuestras operaciones por sectores y por clientes, de for-

ma que ahora tenemos responsables globales de cada cliente y de cada sector, lo cual ha supuesto un avance en términos de eficiencia. También hemos implantado en España algunas líneas de negocio estratégicas, como Atos Worldline para los proyectos de servicios transaccionales de alta tecnología, o Atos Worldgrid para el sector de Energía & Utilities.

**¿Cuál es el volumen de negocio que prevé tendrá Atos durante los próximos años? ¿Prevé un crecimiento?**



2012 va a ser un ejercicio de crecimiento, tanto a nivel global como en España. Seguiremos creciendo, pero con un mix de negocio diferente, basado en soluciones de valor y en inversiones compartidas con nuestros clientes.

**Recientemente Atos adquirió Siemens IT Solutions and Services, ¿cuáles han sido los objetivos que se persiguen con esta medida?**

Realmente, la operación de Siemens IT Solutions and Servi-

ces no es una simple compra para ganar tamaño, sino una alianza estratégica. Por supuesto, nos ha servido para incorporar un talento muy valioso, y una cartera de clientes y soluciones que nos posicionan como el primer grupo europeo de servicios TI. Pero además, el Grupo Siemens, con toda su potencia industrial, se ha incorporado al proyecto de Atos como parte de su núcleo estable de accionistas, con el 15% del capital. Vamos a invertir conjuntamente con ellos en un gran esfuerzo de I+D, y hemos firmado un contrato

forma inexorable hacia un nuevo modelo de contratación y de servicios, de mayor eficiencia. Modelos todos ellos en los que tenemos experiencias tanto nacionales como internacionales que podemos trasladar a España.

Somos, por ejemplo, un proveedor importante para el sistema sanitario en las diferentes comunidades autónomas. Podemos ofrecer a los gestores públicos fórmulas para mejorar el nivel de asistencia a los usuarios a base de incrementar el uso de tecnologías

## Nuestra estrategia en el sector público pasa por centrarnos en los negocios más recurrentes tras la integración con Siemens IT Solutions and Services



de servicios TI con el grupo Siemens que es el mayor contrato de *outsourcing* de TI de la historia.

**¿Mejorará su posicionamiento dentro del Sector Público?**

El sector público afronta un año 2012 muy diferente a todos los anteriores. La restricción de presupuestos, la drástica reducción en los capítulos, tanto de gasto como de inversión, y la necesidad de seguir prestando servicios al ciudadano empujan de

de la información, y las fórmulas de financiación público-privadas son la clave para que ese esfuerzo no se detenga.

De todas formas, nuestra estrategia en el sector público pasa por centrarnos en los negocios más recurrentes, y en los que tenemos una experiencia demostrada, que se ha visto reforzada tras la integración con Siemens IT Solutions and Services. También estamos reforzando nuestra presencia distribuida en la geografía con un perfil más regional.



**Vamos hacia un sector en el que tendrán protagonismo las empresas de servicios dispuestas a compartir con los clientes el riesgo y éxitos de los proyectos**



**De las experiencias desarrolladas por Atos para las Administraciones Públicas de otros países, ¿cuáles considera susceptibles de ser adaptadas a nuestro país?**

Todas aquellas que sirvan al sector público para realizar su gestión de forma eficiente, en un escenario complejo como el actual. Y, por tanto, estoy pensando en iniciativas de colaboración público-privada en el ámbito de las tecnologías de la información, como tenemos funcionando en Francia, en Alemania o en Reino Unido, en Administraciones locales, regionales y central.

Del mismo modo, estamos desarrollando un gran número de proyectos de I+D+i financiados por la Unión Europea, con múltiples socios privados, académicos y de la Administración, y los resultados de esos proyectos de investigación y desarrollo se transforman en un alto porcentaje en soluciones útiles para nuestros clientes.

Nuestro portfolio se estructura en *Global Key Offerings*, que somos capaces de trasladar a nuestros clientes en los más diversos ámbitos, desde la seguridad pública hasta la gestión urbana sostenible, y desde la gestión sanitaria integral hasta el *cloud computing* en sus diversos modelos aplicables a organizaciones públicas, por citar algunas de ellas.

**¿Qué impacto tendrá en su negocio los procesos de fusiones de cajas de ahorros?**

Estamos muy atentos al proceso de fusiones bancarias, porque es un sector que necesita soluciones innovadoras en la relación con unos clientes que hacen uso intensivo de la tecnología.

Nuestra división de Servicios Financieros ha sido tradicionalmente uno de los pilares de negocio de Atos, y además tenemos una posición muy fuerte en transacciones financieras a nivel continental y global.

**¿Qué papel juega la filial española de Atos dentro del grupo? Y, ¿dentro del volumen de negocio global?**

El área Iberia ha sido definida por el grupo como una de las prioritarias. Somos una filial rentable, que además ha sentado las bases para un crecimiento sostenido en los próximos años. Además, desde España se desarrolla una parte muy significativa del esfuerzo en I+D+i del grupo, y desde aquí se llevan a cabo las operaciones de integración y soporte TI de los Juegos Olímpicos, colaborando con el Comité Olímpico Internacional desde los Juegos de Barcelona en 1992, siendo el Partner Tecnológico Mundial del COI desde los Juegos de Salt Lake City 2002 hasta los Juegos de Río 2016.

**¿Cuáles son los objetivos que se han marcado para los próximos años?**

Más allá de las cifras, queremos que el mercado nos perciba como una compañía de tecnología que realmente aporta valor a sus clientes, ya sea con el *outsourcing*, la consultoría, la integración de sistemas. Vamos hacia un sector en el que tendrán protagonismo las empresas de servicios dispuestas a compartir con los clientes el riesgo y éxitos de los proyectos, con soluciones sostenibles. Y también queremos ser un foco de atracción para el talento, una empresa en la que los mejores quieran trabajar y desarrollar carreras de éxito. Esos son nuestros objetivos. **D**