

ENTREVISTA DE DAVID SOTO (IBM GBS) 6 Febrero 2011 El Periodico de Aragon

ENTREVISTA

# «El centro de IBM en Zaragoza crecerá con las fusiones de cajas»

**David Soto** VICEPTE. IBM GLOBAL BUSINESS SERVICES EN ESPAÑA

SERVICIO ESPECIAL

J. H. P.  
 jheras@aragon.elperiodico.com  
 ZARAGOZA

David Soto Abánades es vicepresidente y socio director de IBM Global Business Services para España. Desde este puesto, ha seguido de cerca el proceso de absorción de la plataforma ATCA de Zaragoza, que emplea a 188 profesionales.

**¿Por qué ha apostado IBM por el centro de ATCA?**

–IBM ha estado colaborando con ATCA desde su fundación como principal proveedor de tecnología. Esto ha posibilitado que ambas organizaciones tuviéramos un excelente entendimiento como base para este acuerdo. Su importancia radica en que hace posible la creación de un centro tecnológico de soluciones bancarias en Zaragoza, desde el que se prestarán servicios en principio a las cajas asociadas a ATCA, aunque la intención es ampliar el negocio a otros clientes del sector. Para ello contamos con un grupo de profesionales muy cualificados y con un gran conocimiento tecnológico y bancario.

**¿Las expectativas de la compañía son de crecimiento?**

–Como es conocido, el sector financiero, y más concretamente las cajas de ahorro, está inmerso en un muy importante proceso de transformación, cuyo éxito depende en buena parte de la gestión eficaz de la tecnología, especialmente en las fusiones. El centro de Zaragoza refuerza la oferta de servicios y soluciones tecnológicas de IBM para la banca y aspira a crecer aprovechando el momento de transformación del sector.



►► David Soto Abánades, vicepresidente de IBM Global Business Services para España.

**► PROYECTOS**

**«Queremos ampliar la actividad a otros sectores, como público»**

**¿En qué consistirá el centro tecnológico de Zaragoza?**

–Se trata de un proyecto estratégico para IBM. Este centro nace con la vocación de convertirse en un referente en España en servicios bancarios de tecnologías de la información. Su gran ventaja es que cuenta con un enorme capital intelectual: la experiencia de más de 18 años de los empleados de ATCA. Otra gran ventaja es que toda esta experiencia se complementará con la de otros centros y profesionales de IBM.

**¿En qué cambiará la actividad que hasta ahora realiza ATCA?**

–Por su carácter societario, ATCA no podía ofrecer sus servicios a otros clientes que no fueran sus socios. Ahora, con este acuerdo, podremos sacar partido del elevado perfil, conocimientos y experiencia de los profesionales incorporados a la compañía para desarrollar el negocio hacia otros clientes financieros. También queremos ampliar la actividad a otros sectores, como el público.

**¿Se crearán nuevos empleos en los próximos años?**

–Es de esperar que el negocio evolucione positivamente y que en el futuro hablemos de ampliar plantilla. El modelo tecnológico que ponemos en marcha ya está dando frutos en otros centros

creados por IBM en España (Cáceres, Salamanca y Orense), que en pocos años han crecido y prestan servicios a otros clientes, españoles o extranjeros.

**¿Cambiará la sede?**

–Inicialmente, seguiremos en las oficinas actuales de ATCA y en los próximos meses valoraremos la conveniencia de un traslado a otro sitio de Zaragoza.

**¿Cómo ve a Aragón como territorio para invertir?**

–Para IBM es y ha sido siempre una comunidad donde crecer y desarrollarse. Estamos presentes desde hace 60 años y tenemos 400 clientes. Como centro neurálgico, Zaragoza cuenta con los ingredientes necesarios para que fructifiquen proyectos como el nuestro. ≡