

## LÍDER DE LA SEMANA



**Carlos Eres**

**Director General de GFT en España**

**GFT**

Responsable del Grupo GFT para el sur de Europa y América

[LíderDigital.com, 23/03/2009](#)

**"La actual situación de crisis está creando una mayor demanda de externalización de servicios globales de TI"**

**P: GFT diseña e implementa soluciones de TI enfocadas al sector financiero ¿Por qué se centró la compañía en este sector en concreto?**

**R:** Básicamente por nuestro amplio conocimiento en banca y finanzas. GFT acredita una sólida experiencia en tecnología y proyectos pero, además, nuestros profesionales también poseen un profundo conocimiento de los servicios financieros. De hecho, el origen de la empresa en España se debe a un Spin-off del departamento de TI del Grupo Deutsche Bank. Aún quedan personas en GFT que proceden de dicho entorno bancario y que cuentan con bastantes años de experiencia.

Gracias a dicha trayectoria y experiencia del equipo de nuestra sede catalana en el sector financiero, el GrupoGFT decidió hace un par de años focalizar los servicios de consultoría para banca de todo el mundo en nuestra sede de Sant Cugat (Barcelona).

**P: Ahora, GFT es el socio tecnológico de un gran número de compañías internacionales, por lo que le habrán tomado el pulso a la economía mundial. ¿Qué destacaría desde su particular visión sobre la situación económica mundial?**

**R:** Sin duda, nos encontramos ante un complicado momento económico a nivel mundial y el sector financiero está siendo uno de los más afectados. Según un informe de Datamonitor, el mercado mundial de tecnología de banca se reducirá en 2009 y la crisis conllevará cambios estructurales en las organizaciones financieras.

Pero, desde GFT, estamos convencidos de que se trata de un momento crucial en el que los retos pueden convertirse en oportunidades para la mayoría de compañías bancarias de referencia. La competitividad aumentará y aquellos bancos que consigan ser más eficientes y se adapten mejor a los cambios estructurales estarán muchísimo mejor posicionadas cuando acabe todo este difícil periodo. Pero para adaptarse a estas transformaciones, se requerirán inversiones en TI.

En este sentido, ir de la mano de un líder europeo en soluciones innovadoras en TI como es GFT puede ser la clave para afrontar cualquier implantación tecnológica de vanguardia que le permita a una entidad destacar entre sus competidores de forma rápida pero también a largo plazo.

**P: La mayor filial estratégica en el sector de Servicios del grupo se encuentra en España. ¿Por algún motivo en especial?**

**R:** A pesar de que la sede central de GFT está ubicada de Stuttgart (Alemania) y que GFT cuenta con presencia en otros 6 países, desde 2002 el Grupo ha apostado por España como una de las filiales estratégicas de referencia. Durante todos estos años, el equipo que trabaja desde España ha demostrado sus capacidades y ha ido ganando cada vez más peso dentro de la organización.

Además, algunos estudios, como por ejemplo el de Forrester Research "Complementing India With Nearshore Strategies: Spotlight On Spain", han puesto de manifiesto que España es una opción preferente de *outsourcing* para ofrecer soluciones de *nearshore* a compañías europeas. Por un lado, se reducen distancias físicas respecto al cliente final y, por otro, también se consiguen superar muchos de los problemas culturales que se dan con otros países, como por ejemplo la India. Además, los lazos culturales y lingüísticos con Latinoamérica, convierten a España en un destino ideal desde el que cualquier compañía europea se podría plantear soluciones de *offshoring* con Brasil u otras partes de Sudamérica.

En el caso de GFT, actualmente en las cuatro sedes españolas (Barcelona, Madrid Valencia y Zaragoza), junto con Sorocaba y Sao Paulo (Brasil) que se gestionan desde Barcelona, trabajan más de 650 colaboradores, convirtiéndonos en la mayor filial estratégica del grupo.

Pero la apuesta de GFT por España no se ha traducido sólo en un importante incremento de empleados. Las sedes de Sant Cugat (Barcelona), Valencia y Zaragoza, junto con la de Sorocaba, en Brasil, han conseguido también el reconocimiento de Alemania al ser designadas para centralizar el desarrollo de software para el sector financiero de todo el Grupo.

**"GFT acredita una sólida experiencia en tecnología y proyectos pero, además, nuestros profesionales también poseen un profundo conocimiento de los servicios financieros"**

**P: ¿Qué ha supuesto esa internacionalización de las actividades de GFT en España?**

**R:** Por un lado, dotarnos de una experiencia internacional. Desde nuestros inicios, el equipo de GFT ha tenido una vocación internacional. Actualmente, desde aquí estamos liderando proyectos pioneros no sólo en España sino también en otros países como Alemania, Brasil, Francia, Gran Bretaña, Italia o Estados Unidos. Un 50% de los colaboradores de la compañía en España están actualmente trabajando para proyectos internacionales y un 60% del total de nuestras ventas se consigue fuera del mercado español.

Por otro lado, la internacionalización también ha posibilitado el desarrollo profesional de los colaboradores de GFT y ha influido en su perfil. Así, actualmente, un 80% de los profesionales de GFT en España habla tres o más idiomas y, dentro del equipo español, hay colaboradores de 15 nacionalidades diferentes:

Alemania, Argentina, Brasil, Colombia, Corea, Ecuador, EEUU, Finlandia, Francia, México, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido y Suiza.



**P: Pese a la crisis, ustedes han decidido seguir creciendo y sitúan a Brasil, por ejemplo, en el punto de mira de sus inversiones a corto plazo. ¿Apunta maneras el mercado brasileño?**

**R:** Actualmente, contamos con sedes en Sorocaba y Sao Paulo, donde ya trabajan más de 100 profesionales, y tenemos unas previsiones de crecimiento muy optimistas. No hemos tomado esta decisión a la ligera. Todos los informes apuntan a este país como uno de los que tiene mayor potencial en estos momentos, tomando el relevo de otros

como India, Pakistán o China. Recientemente Brasil ha obtenido la calificación "Triple B menos" por la agencia de calificaciones crediticias Standard&Poors, que refleja, en líneas generales, una economía con perspectivas de crecimiento favorable y unos niveles adecuados de prácticas administrativas, gestión presupuestaria y nivel de endeudamiento. Precisamente, es uno de los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) que, según los analistas, menos sufrirá las consecuencias de la crisis internacional gracias a que tienen un mercado interno fuerte.

Por último, también hay que destacar que el sector financiero brasileño es uno de los más dinámicos en estos momentos. Se han producido fusiones, como la realizada entre ITAU y Unibanco, adquisiciones y la entrada de grupos extranjeros, como muestra, por ejemplo, la compra de Banco Real por Santander,

**P: ¿Se convertirá en un futuro Brasil en algo así como la sede central de las operaciones de la compañía en el continente americano?**

**R:** Sin duda esa es nuestra apuesta. Nuestras previsiones son alcanzar unos 200 colaboradores allí a finales de este año. El centro de desarrollo en Brasil será en dos años una de las piedras angulares del modelo de Global Delivery de GFT para todo el mundo, y nuestra plataforma para potenciar las operaciones en Estados Unidos, donde la actual situación de crisis está disparando las necesidades de externalización de servicios de TI globales.

**P: De convertirse Brasil en epicentro de las operaciones de GFT en América, ¿afectaría de alguna forma a las actividades de la filial española?**

**R:** Sí, las reforzaría. El crecimiento en Brasil es por la base, dentro de la estructura del Grupo GFT, lo que hace que aumentemos en competitividad. Además, repercutiría en el crecimiento y la consolidación de conocimiento en España.

**"El mercado mundial de tecnología de banca se reducirá en 2009"**

**P: ¿Será esta apuesta por Brasil la puerta de acceso al crecimiento de la compañía en el mercado estadounidense?**

**R:** Sí, de hecho siempre nos hemos planteado Brasil como un puesto clave para aproximarnos a EE UU. En primer lugar, por huso horario y proximidad, nos ofrece unas ventajas claras para llegar a empresas estadounidenses respecto al resto de nuestras oficinas europeas.

Además, desde el año pasado, el Grupo ya cuenta con una oficina comercial en Nueva York, sede de GFT USA, que precisamente se ha establecido como otra filial más de GFT Iberia, al igual que la brasileña.

**P: ¿Cree que la actual crisis financiera incidirá en una mayor demanda de los servicios de GFT en Estados Unidos?**

**R:** La actual situación de crisis está creando una mayor demanda de externalización de servicios globales de TI. Y en EEUU, la banca de inversión evoluciona hacia una banca más regulada, para la banca minorista. Esto permite que GFT se posicione en el mercado americano ya que somos especialistas en banca minorista. En España, la banca minorista es de las más eficientes a nivel mundial en cuanto a costes y al grado de evolución de su sistema. Lo cual nos da buen fama. En este sentido, creemos que GFT puede ser el *partner* de confianza para muchas entidades financieras estadounidenses y también en otros mercados.

**P: Las actividades internacionales de GFT se basan en un modelo que ustedes definen como Global Delivery Model y que consiste en...**

**R:** Se trata de un modelo que apuesta por una red globalizada de servicios y permite a GFT poner a disposición de cualquier cliente un red internacional de más de 1.000 profesionales con conocimiento y experiencia multidisciplinarios, repartidos en 7 países. En este sentido, el criterio para la asignación de expertos a un proyecto está fundamentado en base a los requisitos del cliente, el perfil solicitado por el proyecto y la disponibilidad de recursos. Nuestro sistema de gestión global de recursos de la compañía (Global Delivery Model) permite asignar el experto más adecuado a las necesidades de cada proyecto, independientemente de su ubicación habitual, mientras un responsable local, próximo al cliente, coordina todo el proceso.

Esta fórmula implica que el Grupo ha dejado de ser una multinacional tradicional, con delegaciones que trabajan exclusivamente dentro de sus propios mercados, para convertirse en una verdadera organización transnacional en la que cada delegación puede llevar a cabo proyectos de otros países en función de sus conocimientos y capacidades, globalmente integrados y gestionados.

**P: Ustedes someten a constantes análisis el sector en el que trabajan. ¿Qué es lo que más demandan las empresas?**

**R:** Anticiparnos a las necesidades del sector en el que trabajamos es uno de nuestros principales objetivos. Por ello, realizamos constantemente estudios para analizar cómo evolucionan las demandas de las empresas. Por ejemplo, durante los últimos meses hemos presentado los resultados del informe "Proyectos de éxito en la era de la globalización", elaborado conjuntamente con Lünendonk GmbH.



Sede de GFT en Sant Cugat

Durante el año 2008 realizamos entrevistas presenciales y escritas a 32 grandes empresas de servicios de Europa occidental preguntándoles sobre sus experiencias y planes relacionados con la externalización de servicios en la contratación, control y staffing de proyectos de Tecnologías de la Información (TI). Así, hemos podido identificar tres nuevas tendencias para el 2009: el incremento de la demanda de la transferencia de conocimiento desde proveedores de servicio externos, el requerimiento de especialistas disponibles a nivel global y la necesidad de conocer a fondo los procesos del cliente. El estudio también revela que sigue habiendo demanda de servicios externos por parte de grandes empresas multinacionales y que se sigue reconociendo la importancia de la inversión en TI, a pesar de las actuales circunstancias económicas.

**"GFT puede ser el *partner* de confianza para muchas entidades financieras estadounidenses y también en otros mercados"**

**P: ¿Qué retos habrá que superar en el futuro para satisfacer a potenciales clientes?**

**R:** Estamos convencidos que satisfacer las necesidades de nuestro potenciales clientes en el futuro más próximo pasará por ofrecer un servicio basado en cinco pilares básicos. En primer lugar, es necesario seguir apostando por la calidad y ofrecer soluciones que sean una garantía para las empresas que confían en nosotros a unos costes competitivos. En este mismo sentido, también son fundamentales la capacidad de entrega, la fiabilidad y la flexibilidad, valores que hemos detectado como prioritarios para nuestros partners a la hora de elegirnos como su socio tecnológico de referencia. Por último, en un mundo globalizado como el actual la internacionalización sigue siendo clave. En este sentido, GFT cuenta con una larga experiencia aportando soluciones innovadoras en TI a clientes de todo el mundo y apostando por una gestión global de los recursos de la compañía que nos permite asignar el experto más adecuado a las necesidades de cada proyecto.

**P: ¿Cómo se prepara GFT para abordar las nuevas exigencias del mercado?**

**R:** Basándonos en nuestro *Global Delivery Model* y en asociaciones con *partners* estratégicos. Además, apoyándonos en la gestión del conocimiento, apostamos por las ideas innovadoras y por ofrecer soluciones flexibles pero de calidad. Creemos que el software-as-a-service, la virtualización, el Web 2.0 y todos los innovadores servicios que se están desarrollando sobre esta tecnología, ofrecen una oportunidad magnífica a los bancos y, también, a las compañías aseguradoras, aportando un valor añadido a sus clientes.

[www.gft.com](http://www.gft.com)

**P: ¿Qué otros objetivos, junto a la expansión en América, definen la estrategia de GFT de cara a los próximos años?**

**R:** Nuestra estrategia de crecimiento se basa en dos objetivos: acompañar a nuestros clientes en su expansión internacional, dándoles servicios donde y cuando éstos lo requieran; y seguir apostando por centrarnos en el sector financiero, que es donde tenemos conocimiento y experiencia.

En banca, nuestra estrategia se encamina actualmente a focalizarnos en proyectos rentables para el cliente que generen eficiencia en los procesos. Por otro lado, vemos demanda en proyectos relacionados con la mejora de la gestión de riesgos, la integración de entidades financieras, la renovación de plataformas bancarias, entre otros.