

**Elie Girard** Consejero delegado de Atos

# “Nuestra defensa en la crisis es que un 65% de los contratos son a largo plazo”

**Xavier Martínez-Galiana**  
MADRID/ENGHEN-LES-BAINS.

En menos de veinte años, tras graduarse en la École Central de París y en Harvard, Elie Girard (Arles, 1978) ha pasado por el Ministerio de Economía y Finanzas de Francia, Orange –donde llegó a vicepresidente ejecutivo sénior– y Atos, valor que forma parte del fondo *Tressis Cartera Eco30*, asesorado por *elEconomista*, y compañía a la que Girard se incorporó en 2014 y de la que es el actual consejero delegado. Entre sus mayores retos está acabar con las emisiones contaminantes, aumentar los ingresos procedentes del *big data*, la *nube* y la ciberseguridad, y que la tecnología europea sea independiente.

**Monsieur Girard, usted llegó al cargo hace un año sin imaginar lo que sería 2020. ¿Cómo cree que saldrá Atos de esta crisis?**

Cuando fui nombrado, a raíz del nombramiento de Thierry Breton para la Comisión Europea [exministro francés de Economía], por supuesto que no sabíamos sobre la crisis de la Covid; pero incluso si no sabíamos nada, habíamos estado construyendo el grupo para asegurarnos de que fuese resiliente. Incluso si no podíamos anticipar una crisis de tal dureza, durante años hicimos todo lo que pudimos para asegurar que Atos tuviese mucha solidez. De hecho, el 65% de nuestros contratos son a largo plazo, entre cinco y diez años, lo que significa que tenemos mucha liquidez. Además de eso, un 75% de nuestros contratos están centrados en los procesos de negocio críticos [BCS, por sus siglas en inglés]. Nuestros clientes, incluso si hay una crisis, no pueden deshacerse de nuestro contrato porque necesitan nuestro servicio para ser capaces de funcionar. Así que eso nos permite ser la única empresa del sector que dio una previsión para 2020 en abril.

**Con las empresas poniéndose al día con la tecnología, debe de ser un buen momento.**

Yo no diría que es un buen momento para Atos, porque no es un buen momento para nadie. Pero creo firmemente que lo digital no es parte de la solución sino que es la solución a –número uno– salir de la crisis económica más rápido que en la crisis económica previa de 2008 y –número dos– lo digital es la solución para mejorar y acelerar la inversión médica para una vacuna.

**La compañía casi ha recuperado la capitalización bursátil que tenía a comienzos de enero, su ratio ev/ebitda para 2021 es muy bajo y sus beneficios se compran un 35% más baratos en bolsa que los de sus comparables. ¿Le asusta que Atos pueda ser el objetivo de una opa?**

No. No, no. Atos es una empresa muy grande, muy fuerte y porque –como hemos dicho– Atos entró en la crisis con mucha resiliencia, y los accionistas lo saben. Ayer [por el 24 de junio] anunciamos planes muy ambiciosos para los años venideros que reforzarán el grupo en todas sus dimensiones. Así que no.

**¿Está entre sus planes comprar alguna empresa relativamente grande? Como Indra, por ejemplo.**

No es el tipo de asuntos de los que hablamos en público. La única cosa que puedo decirle es que ayer [24 de junio], en nuestro encuentro con analistas, explicamos que Atos no tiene deuda. Nuestra deuda neta es cero, porque en febrero, justo antes de que explotase la crisis, vendimos nuestras acciones en Worldline a un muy buen precio, con lo que reembolsamos nuestra deuda. Hoy tenemos una cuenta de resultados muy fuerte y capacidad para llevar a cabo fusiones y adquisiciones. Somos muy activos en lo que denominamos adquisiciones complementarias, de tamaño medio, también ciberseguridad.

**Según los analistas, el beneficio neto de Atos crecerá en 100 millones de euros al año entre 2020 y 2022. ¿Cree que el mercado mantendrá este pronóstico?**

No lo sé. No comento lo que piensa el mercado, no es mi trabajo.

**Pero ¿es lo que espera?**

Dimos estimaciones ayer [24 de junio] de que nuestro beneficio neto normalizado para los próximos años crecerá.

**¿Qué debería ocurrir para que mejoren los márgenes?**

La idea clave es que estamos centrándonos en el crecimiento, con el fin de llevar el crecimiento de los ingresos entre el 5% y el 7% a medio plazo. Y para conseguirlo, tenemos que vender más y más servicios añadidos, los cuales ayudan a mejorar de forma progresiva los márgenes de nuestros contratos. Así que estamos centrándonos mucho en nuestra oferta en lo digital, la *nube*, la seguridad y la descarbonización.



STÉPHANIE LACOMBE

**Previsión:**  
“Durante años, hicimos todo lo que pudimos para que Atos tuviese mucha liquidez”

**Compras:**  
“Hoy tenemos una empresa fuerte para llevar a cabo fusiones y adquisiciones”

**Atos es el último fabricante de superordenadores de Europa. ¿Es algo que quiere mantener integrado en la empresa?**

Absolutamente; es extremadamente estratégico. Somos el único fabricante europeo de ordenadores de alto rendimiento. Nos moveremos hacia el ordenador cuántico en algún tiempo, por lo que estamos realmente a la vanguardia de la investigación en Europa en esa materia.

**¿Cuándo será una realidad la computación cuántica?**

Ya es una realidad. Somos los únicos que tienen un simulador cuántico. La computación cuántica no existe hoy, pero Atos ha sido el primero en simular lo que la compu-

tación cuántica hará en el futuro, gracias a nuestra máquina Bull Sequana. Se llama Atos QLM (*Quantum Learning Machine*) y la estamos vendiendo por todo el mundo. En segundo lugar, es una realidad también porque hace algunos años no sabíamos para qué podríamos usarla, pero ahora tenemos ejemplos de uso. Por ejemplo, trabajamos con Total para ayudarles a simular soluciones que capturan el carbón en la atmósfera.

**¿Cuáles son los principales beneficios de sus alianzas clave con Dell, Google, Amazon o Microsoft?**

En efecto, lo que es importante es la proximidad de los equipos. Le podría decir que tenemos mejores

Publicación	El Economista General, 27
Soporte	Prensa Escrita
Circulación	14 332
Difusión	9761
Audiencia	62 460

Fecha	03/07/2020
País	España
V. Comunicación	51 685 EUR (58,381 USD)
Tamaño	190,95 cm <sup>2</sup> (30,6%)
V.Publicitario	4567 EUR (5159 USD)

**Márgenes:**  
 “Tenemos que vender más y más servicios añadidos para mejorar los márgenes”

**Europa:**  
 “La portabilidad de los datos es muy importante para la independencia de las empresas”

**ESG:**  
 “En Europa hay mucha sensibilidad por esto y puede ser una ventaja competitiva”

precios porque tenemos grandes volúmenes, lo cuál es interesante, que nos beneficiamos de la innovación... Pero, al final, lo más importante es que los equipos se conocen unos a otros, así que cuando trabajamos con un gran cliente los equipos sobre el terreno ya se conocen. Estos equipos trabajan en alguna parte de Europa o los Estados Unidos, conocen a sus colegas en Dell, AT&T y ahora Google Cloud. Y eso hace que el servicio ofrecido al cliente sea mucho mejor.

**¿Superará Norteamérica alguna vez a Europa en ingresos?**

Norteamérica supone para nosotros un poco más de 3.000 millones de euros y Europa son más de 7.000 millones. Pero eso depende de si miras Europa en su conjunto o país por país. País por país, EEUU es nuestro mayor mercado hoy, porque es un mercado unificado y Europa no lo es. Aun así, continuaremos creciendo de forma orgánica con adquisiciones en ambos mercados.

**Atos es uno de los fundadores del proyecto GAIA-X. ¿Por qué es importante para la economía europea compartir datos de forma descentralizada y segura?**

Es muy importante porque el mundo está acelerando rápido hacia la digitalización. Eso significa que necesitas –número uno– seguridad de los datos, para que los datos no sean accesibles a una amenaza externa, etcetera. Pero también necesitas portabilidad de los datos. Eso significa que si solo tienes un proveedor *cloud*, por ejemplo, no eres independiente. Porque si el proveedor *cloud* tiene un problema, tú no puedes cambiar el proveedor *cloud*. Así que necesitamos ser capaces de crear lo que llamamos portabilidad de los datos. Por ejemplo, si tus datos están en una *nube*, como empresa

o administración pública puedes intentar mover estos datos a otra *nube*. Fácil. GAIA-X es exactamente la herramienta que creará un conjunto de políticas y reglas que permitirán esa portabilidad de datos. Y eso es muy importante para la independencia de las empresas en la Unión Europea.

**¿Qué debería hacer Europa para convertirse en un centro tecnológico capaz de rivalizar con EEUU y China?**

Hay que entender algo que es muy pero muy importante y es que tenemos la más gigantesca de las oportunidades delante de nosotros para Europa, y es la siguiente: los datos se han venido usando en especial en el mercado B2C [*business to consumer*]. Todas las plataformas de datos que conocemos, las FAANG, durante muchos años han estado usando y compartiendo datos de consumidores. EEUU ha sido más potente haciendo esto que Europa. ¿Por qué? Porque EEUU es un mercado enorme de alrededor de 350 millones de personas y Europa es un mercado de 420 millones de personas pero que viven en países diferentes. Con lo cual, el mercado B2C en estos países es diferente. Los españoles no consumen del mismo modo que lo hacen los franceses, los italianos o los alemanes. Pero ahora, la gran oportunidad, que es mucho mayor que la gran oportunidad B2C, es la oportunidad de la plataforma de datos B2B, la plataforma de datos de las empresas. Esto es enorme. Y cuando lo piensas, en Europa las personas pueden ser diferentes pero las empresas son muy similares.

**EEUU y China lideran en tecnología pero Europa destaca en ESG (Medio Ambiente, Sostenibilidad y Gobernanza). ¿Cree que es una ventaja competitiva sobre EEUU?**

Sí, lo creo, en especial en el campo en el que estamos trabajando mucho en Atos, como es la descarbonización para disminuir la huella de carbono. Nuestro objetivo es alcanzar cero emisiones netas en 2035, lo que significa quince años antes de [lo que establece] el Acuerdo de París, y ya fuimos neutrales en emisiones de carbono en 2018 para nuestras emisiones. Así que sí, es correcto decir que puede ser una ventaja muy competitiva para Europa, donde hay una alta sensibilidad por estas cuestiones.

**¿Cree que Europa debería ser tecnológicamente soberana?**

Prefiero la palabra independiente a la palabra soberana. Es muy diferente. Independiente significa que estás muy abierto a trabajar con todo el mundo pero quieres tener opciones. Soberana es menos positiva, menos abierta.

**¿Cuándo cree que la economía europea se recuperará de este golpe?**

Pienso que en algún momento a mediados del próximo año.