



ANTONIO SERRA | Director territorial de BMN para Balears

«Los cimientos de las empresas de Eivissa y Formentera son fuertes»

Asegura que «la banca del futuro será casi como las ciudades: inteligente, digital, sostenible y muy eficiente»

SUSANA ASENJO EIVISSA

Antonio Serra Caldés, director territorial de BMN para Balears, asumió el cargo tras haber sido director adjunto a la presidencia de BMN y máximo responsable de la dirección de negocio y de la red comercial en Balears y Canarias. Economía, finanzas, turismo, innovación o emprendeduría son algunos de los ámbitos que gestiona desde la atalaya de su responsabilidad ejecutiva de BMN-Sa Nostra.

P En el primer Foro de Negocios BussinesDIbiza se habló de las ciudades del futuro ¿Cómo serán las Balears del futuro?

R En los pros, diría que se abre un abanico de oportunidades de negocio, de nuevas dinámicas económicas, de innovaciones comerciales y de ventas, que serán de múltiple provecho. En los contras, la presión demográfica en aumento constante agudizará los retos ya existentes: el suministro de servicios básicos, las congestiones de tráfico, las emisiones contaminantes, la escasez de recursos públicos... Creo que Emilio Ontiveros pone el dedo en la llaga en su nuevo libro.

P Las ciudades del futuro, según el libro de Emilio Ontiveros, serán inteligentes, digitales y sostenibles. ¿Cómo será la banca?

R Irá a la par que la sociedad y sus ciudades. Casi podría decir parafraseando su enunciado que la banca será inteligente, digital, sostenible y muy eficiente.

P ¿Qué se podría hacer para atraer empresas de sectores diversos que no sean sólo del turismo?

R La apuesta debe ser por la calidad antes que por la cantidad. Un ámbito previo a la atracción de empresas externas y diversificadas pasa por fortalecer la oferta actual, reforzar el tejido productivo de las pymes, ayudar a la empresa tradicional y, a la vez, explorar las vías de negocio fuera del archipiélago pitiuso para que sus beneficios afloren localmente.

P ¿Las empresas en las Pitiüses están saneadas? ¿Qué nivel de endeudamiento tienen?

R Eivissa y Formentera han registrado, en los últimos ejercicios, las tasas de mayor crecimiento económico y sus empresas son ejemplo de solvencia, con un endeudamiento justo y dotado con garantías suficientes. Los cimientos de las empresas



Antonio Serra es responsable de las áreas de economía, finanzas, turismo, innovación y emprendeduría. BMN

«NO ME GUSTAN LAS EMPRESAS QUE ABREN EL CHIRINGUITO Y SE MARCHAN CON LOS BENEFICIOS»

de Eivissa y Formentera son fuertes.

P ¿Es buen momento para abrir un negocio en las Pitiüses?

R Si el proyecto es innovador, basado en la calidad del servicio y del producto, con costes ajustados y con un claro enfoque multiplicador, puede tener su oportunidad. Las pymes y autónomos son nuestros clientes mayoritarios y tenemos las puertas abiertas a los emprendedores y a los jóvenes empresarios. Ellos son el presente y el futuro.

P ¿Qué recomendaría a las empresas o autónomos que se quieren instalar en estas dos islas?

R Avanzar en las soluciones que facilitan las tecnologías de la información y la comunicación, ya que al mismo tiempo se acrecientan los desafíos de la globalidad. En este campo aparecen y se renuevan

constantemente las soluciones y las propuestas de mayor acierto. Hoy, la sociedad integra innovaciones como el internet de las cosas, los big data y la minería de datos, que permiten un mejor conocimiento y gestión de los proyectos de negocio.

P ¿Que le diría a un empresario para atraerle a las Pitiüses?

R Ni Eivissa ni Formentera necesitan de una promoción extraordinaria. Sus bondades saltan a la vista. Mi única recomendación sería que vengan para mejorar el presente y con compromiso de quedarse. No me gustan nada estas empresas que llegan, abren el chiringuito y se marchan con los beneficios a otra parte.

P ¿Cómo cree que está afectando el problema del alquiler y los elevados costes de vida de estas dos islas a la economía?

R Antes comentábamos que los retos urbanos tradicionales se acrecientan con el aumento de la población. La presión demográfica los agudiza, ya que determinan no solo la calidad de vida actual, sino la viabilidad futura de las islas. También entran en juego aspectos esenciales como el cambio climático, la calidad del entorno: aire, ruido, congestión, el consumo responsable y eficiente

de recursos. Entre todos debemos realizar un uso inteligente y flexible de este universo de elementos que configuran nuestra comunidad.

P En Balears en general, pero especialmente en Eivissa y Formentera, la mayor parte del negocio se concentra en unos cuantos meses. ¿Qué se podría hacer para mantener el flujo económico durante todo el año?

R La sostenibilidad es el paradigma de nuestras islas, aunque observamos en los últimos ejercicios crecimientos económicos que se abren a meses de baja facturación habitual. Un matiz destacable es que el crecimiento de forma ordenada y planificada genera oportunidades y numerosos retos a todos los que en ellas habitamos, residentes y no residentes. Y, en especial, a quienes las gobiernan y administran.

P ¿En qué sectores o infraestructuras deberían invertir las administraciones?

R Las administraciones tienen atribuidas numerosas competencias con el objetivo de garantizar niveles mínimos de bienestar a los residentes y turistas en sus territorios comunitarios. En general, deben proveer bienes y servicios públicos decisivos

para mejorar el bienestar y la cohesión social de sus habitantes y visitantes.

P Hace unos meses, BMN inauguró en Granada un Centro de Empresas y Servicios Financieros pionero en España y varios centros de Comercios y Consumo en otras ciudades ¿Está previsto abrir algún centro similar en Eivissa?

R También disponemos de un centro especializado en comercio y consumo en Palma, porque este tipo de centros de servicios son productivos cuando hay un elevado conglomerado comercial en sus proximidades. En Eivissa y Formentera hemos priorizado la proximidad y la calidad del servicio a la mayoría de clientes y, dada su atomización, mantenemos nuestra red de oficinas. La nueva e incipiente etapa corporativa ofrecerá a la clientela ventajas y oportunidades importantes.

P En los últimos años el sector bancario ha vivido una auténtica revolución. Han desaparecido prácticamente todas las cajas de ahorros. Está reciente la crisis del Banco Popular. ¿Podemos estar tranquilos?

R A pesar de los últimos avatares, hay coincidencia en fuentes financieras de que en el mercado actualmente hay mucha liquidez, como consecuencia de la política monetaria del Banco Central Europeo (BCE), que inyecta 60.000 millones de euros en los mercados cada mes a través de su programa de compra de activos. La percepción de los inversores sobre la banca española es buena, a diferencia de la de otros países, cuya banca presenta un nivel de créditos improductivos superior a la española.

P Quizá, cuando se publique esta entrevista ya se haya firmado el acuerdo de integración con Bankia, o quizá todavía no. ¿Qué mensaje quiere transmitir a sus clientes de Balears? ¿Cómo les va a afectar?

R Seguro que no se habrá aprobado aún, porque la convocatoria de las respectivas Juntas Generales de Accionistas requiere de un mes para validarse y proceder. En caso de aprobarse, la integración mejorará el servicio al cliente, fortalecerá la solvencia y optimizará la productividad y la eficiencia corporativas. Por todas estas razones, sólo podemos transmitir confianza y tranquilidad.