

**GABRIEL SUÑER** | Gestor de Banca Privada en BMN-Sa Nostra

# «El error es la clave en el aprendizaje y no la manifestación del fracaso»

«El trabajo en equipo y la toma de decisiones son importantes en la formación de los profesionales de finanzas»

S. A. EIVISSA

■ Gabriel Suñer, diplomado en Ciencias Empresariales y Máster en Gestión de Empresas Financieras, es un profesional del Área de Banca Privada de BMN-Sa Nostra. Experto en inversiones y finanzas personales, es un gran conocedor de los mercados de capitales. Ha impartido varias conferencias en la Universitat de les Illes Balears, siempre relacionadas con el Club de Inversión de BMN-Sa Nostra & UIB, el más antiguo de España.

## ■ ¿Los objetivos del Club de Inversión tienen alguna relación con los millennials?

■ Directamente quizás no, pero para un emprendedor puede ser fundamental conocer los aspectos operativos del funcionamiento de los mercados organizados de acciones y los mercados de derivados sobre renta variable. Por otra parte, la participación en acciones formativas, como conferencias y seminarios que se organizan paralelos al club, potencian la comprensión y el conocimiento de la realidad de los mercados financieros.

## ■ ¿El objetivo es que los concursantes puedan iniciarse en la operativa de los mercados financieros y de carteras de valores?

■ Y seguir la evolución de la información económica y financiera, así como descubrir otras salidas profesionales ligadas a sus estudios. Todo ello mientras participan en un proyecto de equipo, y conocen la operativa de las plazas bursátiles y las salas de tesorería de algunas entidades que operan en los mercados financieros.

## ■ El trabajo en equipo ¿es un valor fundamental en las profesiones de futuro?

■ Nosotros damos mucha importancia al aprendizaje por la experiencia, ya que enlaza con la idea del saber hacer, establecido en las competencias de los títulos de grado. Por ello se fomenta el trabajo en equipo y la toma de decisiones, dos valores de alta importancia en la formación de los profesionales de las finanzas.

## ■ ¿Se trata de aprender innovando?

■ Nuestra propuesta de Club de Inversión tras 28 años aún resulta innovadora, porque consiste en ofrecer un aprendizaje activo, que aprovecha la curiosidad natural de los estudiantes, que los lleva a pensar por sí mismos y a preguntarse cuáles son las cuestiones importantes y, después, a encontrar la respuesta. Una metodología donde el error es una pieza clave del proceso de aprendizaje y no la manifestación del fracaso.

## ■ ¿Quién es millennial?

■ Diría que una persona joven, creativa y emprendedora. Cada día los creadores de nuevas empresas son más jóvenes. La nueva generación de emprendedores menores de 35 años pone en marcha 7,7 empresas, frente a las 3,5 empresas que ha desarrollado la generación de los *baby boomers*, los nacidos entre 1946 y 1965. Son jóvenes que crean su empresa a los 30 años, siguiendo la tradición de emprendimiento de la familia, en la mayoría de los casos.

## ■ ¿Es fácil o difícil liderar generaciones tan distantes como los millennials y los que han nacido en los cincuenta o en los sesenta?

■ Más que la facilidad o complejidad, el liderazgo también viene condicionado por la experiencia previa del emprendedor, por sus habilidades interpersonales, por el acceso al capital y por su capacidad de trabajo. En general, son las mismas claves para el éxito de cualquier organización. El 75% de los emprendedores *millennials* esperan que los beneficios de sus negocios aumenten en el próximo año y estiman un margen de beneficio bruto cercano al 35%.

## ■ ¿Están los jóvenes dispuestos a trabajar en cualquier parte del mundo?

■ Hoy impera la globalización y para definirla me gusta utilizar una sentencia del filósofo alemán Goethe que decía: «A los hijos hay que darles raíces y alas». Raíces, para amar la tierra donde han nacido, para amar a la gente que conocen, para



Gabriel Suñer. BMN

## «BMN HA AVANZADO MUCHO EN EL ÁMBITO PROFESIONAL DE LA GESTIÓN DEL TALENTO»

amar las maneras de vivir y las formas culturales. Y alas para volar lejos, para aprender en la inmensidad del conocimiento. El aprendizaje, consustancial con la emprendeduría, es el más grande de los placeres humanos y el único que no se acaba nunca.

## ■ ¿En cualquier puesto?

■ El lugar importa relativamente. El teletrabajo acota nuevas distancias. El *millennial* se esfuerza en compartir, explicar,

comunicar, ilustrar, sensibilizar y argumentar. Además del negocio, nos enseña que en el trabajo auténticamente creativo hay una visión de belleza y de verdad que se convierte en el objetivo de la vida.

## ■ ¿Cómo ha cambiado la manera de seleccionar?

■ Hay sectores que marcan la evolución, tales como la biotecnología, la captación de talento, el deporte, la automoción, los viajes, la música o la moda, entre otros. Por ejemplo, en la última edición del Menorca Millennials participaron siete *startups* españolas, así como otras 13 procedentes de otros países como Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Israel, Rusia, India, Sri Lanka, Irlanda, Países Bajos, Finlandia y Alemania.

## ■ ¿Qué se valora más antes de contratar a un millennial?

■ Los atributos que se valoran mayoritariamente se basan en el uso de tecnologías innovadoras como la realidad aumentada, la inteligencia artificial, el *machine learning* o los algoritmos biométricos. También el conocimiento genérico que se desarrolla en los *big data*. Pero el objetivo suele ser conocer en profundidad al equipo que está detrás de cada compañía o proyecto, evaluar sus habilidades y capacidades y desarrollar una *due diligence* humana para acelerar las inversiones.

## ■ ¿Se puede ser emprendedor en una entidad bancaria?

■ ¡Y tanto! En BMN hemos avanzado en un ámbito profesional muy concreto: la gestión del talento. Los más de 4.000 profesionales que conformamos su plantilla trabajamos con el objetivo de favorecer el compromiso con los valores corporativos de profesionalidad, honestidad y proximidad al cliente. Fue de gran relevancia la aprobación por el Consejo de Administración del Plan de Igualdad de BMN, con el convencimiento de que el progreso en materia de igualdad comporta una mejor gestión de los recursos humanos.

## ■ ¿Cómo será la banca dentro de 10 años?

■ Será diferente por la aplicación de la tecnología. La digitalización es imparable. Por ello, valoramos la reorganización emprendida por BMN con el objetivo de potenciar el desarrollo de nuevas líneas de negocio, que pone el acento en la innovación y en la búsqueda de productos y soluciones financieras novedosas, acordes con los cambios socioeconómicos que se suceden en la actualidad. Con este propósito, la entidad ha iniciado una transformación de su red de sucursales que persigue una mayor cercanía al cliente. Esta transformación se materializa en la creación de oficinas especializadas y diferenciadas en función de los principales segmentos de clientes de la entidad: Pymes, comercios y particulares. Un nuevo concepto de sucursal en la que la calidad relacional con la clientela es fundamental.