

## Ingenieros del ICAI en la RED

## Nicolás Oriol

Consejero Delegado de UNIENCE e Ingeniero del ICAI



Como complemento al artículo publicado en el último número de ANALES titulado "Ingenieros del ICAI en la RED" hemos querido entrevistar a nuestro compañero Nicolás Oriol (Ingeniero del ICAI, promoción 1997). Nicolás es el fundador y el Consejero Delegado de UNIENCE, la red de servicios financieros que poníamos como ejemplo de la presencia e iniciativa de nuestro colectivo en las redes sociales.

**N**icolás, ¿podrías contarnos brevemente tu experiencia profesional desde que acabaste la carrera?

Trabajé en Bankinter desde el año 2000 hasta abril de 2007. Mi última responsabilidad allí fue la de Director de Desarrollo Corporativo, donde participé en la elaboración de una Joint Venture entre Bankinter y Mapfre, líder español en el sector de los seguros. Previamente, fui Director Adjunto de Sistemas de Información del banco y Director de Innovación Tecnológica, dentro de la división Sistemas de Información. Allí lideré un esfuerzo de alineamiento de la división de Sistemas con las distintas áreas de negocio del banco. Anteriormente, estuve a cargo de la división de Banca Móvil, y fui responsable del lanzamiento de un nuevo canal transaccional basado en SMS. Al terminar ICAI trabajé durante casi dos años como analista de riesgos en el Banco Santander, en la División de Gestión Global de Riesgos.

Soy Ingeniero Industrial de ICAI de la promoción 1997 (especialidad

electrónica), y tengo un M.Sc (2000) por el Instituto Tecnológico de Massachusetts. He realizado labores de investigación y docencia en el Departamento de Ingeniería Mecánica de ICAI, y labores de investigación en el Volpe National Transportation Systems Center y el Human-Machine Systems Laboratory del MIT. También he impartido clases durante 7 años, de Control y Robótica en ICAI.

Actualmente soy fundador y Consejero Delegado de Unience, la red social global de servicios financieros.

**En el contexto de las redes sociales, ¿cómo definirías a UNIENCE?**

Unience se incluye dentro de las redes sociales verticales como 'la red social global de los servicios financieros'. Actualmente no hay ningún líder global en este espacio, como tampoco lo hay, por ejemplo, en salud. Sí que existen líderes en otros ámbitos como videos, fotos, experiencia profesional o amigos, pero no alrededor de servicios financieros.

Nuestro objetivo es, precisamente, cubrir ese hueco y aspiramos a ser la



referencia mundial de redes sociales financieras. Sabemos que el objetivo es muy ambicioso y por eso no podemos cumplirlo únicamente con nuestras capacidades. El futuro próximo para Unience nos acerca al liderazgo nacional en este espacio y también al primer salto a otros mercados.

Hay dos ingredientes básicos sin los que sería imposible cumplir dicho objetivo:

- (1) Formar un buen núcleo de socios fundadores.
- (2) Encontrar un buen equipo que realice una ejecución excelente de todas las tareas que hay que realizar, para poner en marcha y desarrollar la compañía de manera flexible.

En nuestro caso los socios fundadores de Unience aportan a la sociedad puntos de vista complementarios. Abante Asesores aporta el know-how en el asesoramiento financiero y el trato con los clientes y yo apporto mi conocimiento en el ámbito de la innovación tecnológica y su aplicación para los servicios financieros.

El equipo ejecutivo ha sido un éxito ya que ha construido en un tiempo récord una plataforma tecnológica capaz de dar cabida a los ambiciosos objetivos de Unience.

Además contamos con el apoyo de un gran Consejo Asesor formado por prestigiosos profesionales de distintos ámbitos y que está presidido por Juan Arena de la Mora, Doctor Ingeniero Superior Electromecánico de ICAI.

### ¿Cómo se te ocurrió la idea?

La idea de lo que luego sería Unience surge en la primera mitad de 2006, cuando, siendo director adjunto de Sistemas de Información de Bankinter, empiezo a pensar en cómo aplicar los conceptos de la colaboración masiva e innovación colectiva al sector de los servicios financieros.

A principios de 2007, y a través de contactos comunes, conozco al

equipo directivo de Abante Asesores, cuyo presidente es Santiago Satrustegui. Abante es un grupo dedicado al asesoramiento financiero y a la gestión del patrimonio de sus clientes. Actualmente gestionan cerca de 1.000 millones de euros. La experiencia de Abante en el ámbito del asesoramiento financiero y los servicios de inversión y la mía en las áreas de Innovación, Tecnología y Desarrollo Corporativo de Bankinter sumaron el know-how necesario para sentar las bases del proyecto y definir el modelo de negocio.

Esta fase preliminar culminó en septiembre de 2007 con la constitución de Unience, con una aportación inicial de los socios fundadores: Abante Asesores S.A., Nicolás Oriol y Sergio González Galán, socio de Garrigues y antiguo alumno de ICAE.

### ¿Veías replicable en España la experiencia en otros países?

Lo cierto es que no hay una referencia global de redes sociales de

*“El futuro próximo para Unience nos acerca al liderazgo nacional en este espacio y también al primer salto a otros mercados”*

comunidad

Inicio | **qué es Unience** | zona de prensa

- Cómo funciona
- Posicionamiento
- Normas de la comunidad
- Reputación
- Términos legales
- Privacidad
- Protección de datos
- Sobre Unience
- Consejo asesor

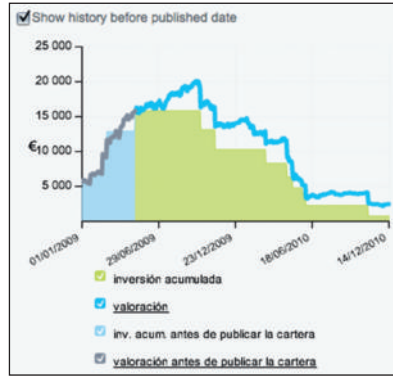
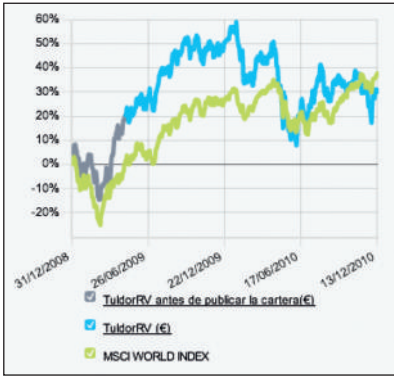
Cómo te podemos ayudar

Te contamos 5 casos prácticos

Soy un directivo en una entidad financiera y me gustaría ofrecer un servicio más completo a mis clientes

**Cómo te podemos ayudar**

- 1 - Gestor de Fondos
- 2 - Inversor Principiante
- 3 - Asesor Financiero
- 4 - Director Entidad Financiera
- 5 - Inversor Experimentado



servicios financieros. Esa es precisamente nuestra oportunidad.

A las pocas semanas de constituir Unience salieron dos compañías americanas que habían estado trabajando en silencio durante casi 18 meses construyendo servicios con ideas similares a la nuestra. Una estaba basada en el Silicon Valley, California (se vendió en enero de 2010 a e\*trade) y la otra en Nueva York y Londres. Las tres nos parecemos en cuanto a que manejamos información de dinero real y lo hacemos mediante vínculos automá-

ticos y seguros con entidades financieras, para obtener la información de las inversiones reales de los usuarios. Este aspecto nos diferencia mucho de otras comunidades financieras que ya existían desde hace tiempo pero que manejan dinero de mentira y todo lo que ocurre en ellas es simulado.

Nuestros competidores iniciales, otros que han surgido más tarde y nosotros mismos, hemos ido modificando nuestros modelos de negocio y ahora podemos decir que, aunque estamos en el mismo espacio, tenemos

modelos muy diferentes. La mayoría tienden a gestionar el dinero de los usuarios y a convertirse en asesores financieros regulados por las autoridades de cada país. Nosotros evitamos ese modelo porque creemos que quiebra un aspecto básico de la comunidad que es su neutralidad; además hace más difícil convertirse en una empresa global.

Nadie sabe cuál será el modelo definitivo. Nosotros creemos que habrá una comunidad online financiera global en la que estarán presentes tanto los profesionales y las entidades financieras como los inversores particulares. Serán los profesionales que estén en la comunidad, y no nosotros, los que asesoren a sus clientes, que también estarán en la comunidad, y les ayuden a tomar decisiones para invertir mejor su dinero.

**En el momento de su lanzamiento, ¿qué acogida tuvo?, ¿cuánto tardasteis en tener mil usuarios?, ¿cuál es la situación actual de Unience?**



El lanzamiento de Unience tuvo lugar en junio de 2009, casi dos años después de la constitución de la compañía. Podemos decir que durante el primer año de vida estuvimos construyendo el primer producto viable y durante el segundo estuvimos probándolo con usuarios reales.

Cuando abrimos la web, en junio de 2009, ya teníamos 2.500 usuarios que habían venido a Unience durante la fase de prueba. Tuvimos una acogida que superó todas nuestras expectativas, ya que apuntábamos a lanzar la web con 1.000 usuarios.

En septiembre de 2010 Unience tenía 23.000 usuarios y ya hemos empezado a generar ingresos por las tres vías que hemos identificado en nuestro plan de negocio: servicios premium dentro de la propia web, comercialización de la tecnología que desarrollamos y publicidad.

**Crear una red así, más que un trabajo, es una experiencia. ¿Cuáles son para ti las principales lecciones que te está aportando?**

Yo diría que crear una empresa es un estilo de vida muy intenso y enriquecedor en el que todo ocurre a una velocidad de vértigo. Algunas veces lo he comparado con una montaña rusa, tanto por la velocidad como por los altos y bajos en el recorrido.

A nivel profesional, puedo asegurar que es un periodo de experiencia acelerada en el que aprendes a la fuerza lecciones en todos los ámbitos posibles de una compañía, desde el área legal hasta el tecnológico, pasando por marketing, ventas, desarrollo de negocio, soporte o gestión de personas, por citar sólo unas áreas. Lógicamente no puedes ser experto en todas ellas, pero sí que te ves obligado a tomar decisiones en ámbitos con los que no estás muy familiarizado y la propia responsabilidad te empuja a conocerlos más. Mi área de experiencia ha sido siempre la tecnología y aunque me centré mucho en ella al principio, poco a poco me he ido alejando. Esta transición no ha sido fácil, pero creo que

sí necesaria por el bien de la compañía.

A nivel personal también está siendo una experiencia aleccionadora. Al empezar Unience acababa de nacer mi cuarto hijo y ahora son cinco. No dejo de dar gracias a Dios por la familia que tengo y sería muy irresponsable por mi parte si sólo estuviera centrado en Unience. Al principio pasé por momentos complicados en los que no sabía bien en qué día vivía, pero poco a poco he ido organizando mi vida y puedo decir que ahora trabajo mucho más que antes y también que dispongo de mucho más tiempo para mi familia. He adaptado mis horarios y también he organizado mejor el tiempo que dedico tanto a Unience como a mi familia. Estoy seguro de que sin el apoyo de mi mujer, que por cierto es antigua alumna de ICADE, no hubiera sido capaz de conseguir este equilibrio, al que hay que prestar continua atención para que no se pierda.

habido entre los seres humanos. El acceso cada vez más universal a mayor ancho de banda y las imparable tendencias demográficas que hacen a un niño ver Internet en su casa como algo cotidiano, sólo han acelerado dicho proceso de colaboración.

Estas son tendencias muy profundas que no van a desaparecer tan rápido como una moda pasajera.

Las redes sociales son las primeras formas de aprovechar estas tendencias y en el futuro cambiarán su forma y su funcionamiento, unas se especializarán y otras serán generalistas, pero todas aprovecharán el potencial que se dispara gracias a la colaboración masiva entre los seres humanos. La colaboración masiva está entre nosotros desde nuestro inicio y se va a quedar mientras existamos.

En Unience pensamos que cada vez habrá más redes sociales verticales o 'temáticas' que coexistirán con las grandes redes sociales horizontales o 'generalistas' y que las que

*“El equipo ejecutivo ha sido un éxito ya que ha construido en un tiempo récord una plataforma tecnológica capaz de dar cabida a los ambiciosos objetivos de Unience”*

**Y por último, ¿cuáles son vuestros planes de futuro?, ¿cómo veis el futuro de Unience, y de las redes sociales?**

Hay quien piensa que las redes sociales son una moda reciente y pasajera. En Unience pensamos que es un fenómeno englobado en otro más grande, la colaboración masiva, que no sólo lleva mucho tiempo ocurriendo en el mundo, sino que además está muy enraizado en la esencia del ser humano. Las redes sociales, tal y como las conocemos ahora, no son más que formas aceleradas de la colaboración masiva que siempre ha

mayor éxito tengan lo harán gracias a una naturaleza global, o al menos multinacional, con implantación localmente especializada.

El futuro inmediato de Unience pasa por implantar la compañía en el mercado americano. A principios de octubre de este año hemos presentado Unience en el corazón de Manhattan, NY, en Finovate, un evento en el que se presentan las innovaciones a nivel global en el mundo de los servicios financieros. Fuimos la única empresa española en presentar allí y éste no ha sido nada más que el primer paso para establecernos en USA. ■