

debido a la falta de formación, con lo que había poca altura de miras. De hecho, a nivel financiero ni te cuento. Precisamente por eso se han perdido muchas oportunidades para crecer más en la Región. Aunque, afortunadamente, la tendencia también está cambiando. **–Insisto en preguntarle por ese perfil bajo que ha adoptado durante tanto tiempo.**

–A nivel empresarial lo que pasa muchas veces es que nadie es profeta en su tierra. De hecho, parece que solo puedan despegar los que cuatro quieren que lo hagan. Aunque es verdad que ahora estoy lo suficientemente fuerte para sacar la cabeza y poder mirar cara a cara a todos en el mundo empresarial. No obstante, siempre he preferido estar fuera de los círculos. Me he dedicado a trabajar tranquilo, a levantar la empresa con una política de reinversión muy fuerte. **–Dígame el secreto del éxito: ¿dónde está la fórmula mágica?**

–El crecimiento ha llegado por el boca a boca. Cada cliente nos trae a otros. Además, son muy fieles y algunos están con nosotros desde que comenzamos. Ofrecemos productos seguros con una alta rentabilidad, que va entre el 8% y 12%, dependiendo de la operación. Pero son valores que no los tiene nadie. Y eso sucede así porque repartimos una mayor parte de lo que vamos a ganar. Porque no pagamos intereses, no somos una financiera, ni un fondo, somos una empresa que invierte con sus clientes en la economía real, donde están las oportunidades, y compartimos lo que ganamos. Algo que no hace la banca, que está metida en todos los grandes sectores económicos y donde gana muchísimo dinero. Igualmente, a la hora de rescatar la inversión la disponibilidad es inmediata, sin penalizaciones.

–Voy a hacer de abogado del diablo: cómo puedo fiarme de usted para dejarle mi dinero cuando vemos los casos de chiringuitos y estafas financieras.

–Correcto. Pero empezaré diciéndole que desde el apartado de financiación, lo primero de todo es porque no cobramos nada hasta que no conseguimos las condiciones comprometidas. Vamos al éxito el 100%. Y en la parte de inversión ahí está nuestra trayectoria, sin el más mínimo problema con nadie, puesto que todo está basado en un conocimiento propio ‘know-how’, desarrollado a base de trabajo de pico y pala. Porque al cliente que invierte con nosotros le damos un aval de su dinero, nunca de los rendimientos. Pero lo aportado si que está garantizado. Después veremos lo que vamos a ganar juntos.

–¿Con qué plantilla de personal cuentan actualmente?

–Tenemos más de 40 trabajadores, además de disponer de un centenar de agentes autorizados que trabajan habitualmente con nosotros y gestionan las inversiones de empresarios y particulares, aparte de traer también a veces financiación. Eso sí, con el desarrollo previsto también se producirá un salto importante. De igual forma,

nos apoyamos en profesionales de fuera que nos ayudan, puesto que tenemos expedientes para financiar proyectos de 30.000 euros que podemos preparar con nuestros propios empleados, pero también hay otros de 4 o 5 millones de euros que requieren de ayuda exterior para estructurarlos bien. Por citar un caso, estamos estudiando ahora mismo financiación para un hospital privado en Albacete que asciende a 40 millones de euros. **–Si miramos para atrás, usted también sufrió de lleno la financiera de 2008.**

–Ante lo que se venía encima en ese momento tuve que recular con la promotora y tomar medidas para preparar la salida del sector inmobiliario. Tardé dos años en cerrar la empresa porque quería evitar el concurso de acreedores y acabar bien, sin dejar a nadie colgado, proveedores, clientes y al medio centenar de trabajadores que teníamos. Hubo que abandonar proyectos como el de construcción del primer hotel cinco estrellas en la ciudad de Murcia. Precisamente, en el solar donde está ahora Odi-seo. No obstante, en 2009 intenté quemar el último cartucho y me fui al extranjero en busca de capital, visitando fondos de inversión, pero nadie estaba dispuesto a meter dinero en nada relacionado con el ladrillo. A partir de ese momento es cuando visualizo que existe la oportunidad en otros sectores, como el industrial. Y, de hecho, a partir de esos contactos, veo con el equipo que se vino conmigo que podemos ser capaces de intermediar para mover e inyectar capital privado. Así es como surge Inversus en 2010, muy centrada en la parte de financiación.

–¿De qué manera diversifican la inversión en los sectores?

–Hemos demostrado olfato empresarial para saber dónde están las oportunidades. Buscamos operaciones reales que conocemos muy bien. Y la mayoría que firmamos son en el sector de hidrocarburos. La gente aporta un capital que nosotros garantizamos. Invertimos en otros sectores superestratégicos, por ejemplo en el ámbito del agro, donde hay un nicho de mercado brutal, en tema de infraestructuras, de carreteras, energías renovables, deporte. Además,

MODELO FINANCIERO

«A raíz de la crisis de 2008, visualizo que existe la oportunidad de intermediar para mover e inyectar capital privado»

MERCADOS

«Trabajamos en sectores estratégicos internacionales, la mayoría del sector de hidrocarburos»

INMOBILIARIO

«Tenemos una bolsa de suelo muy grande en Murcia; para construir unas 700 viviendas»

la gran mayoría las realizamos en España.

–¿Qué importancia le otorga a la ética en su actividad de negocio?

–Estamos aquí porque los clientes quieren. Lo que buscamos es que estén contentos, que cuando se vayan no sientan que han perdido, ni que les han engañado. Ellos son los que nos han hecho crecer con la confianza que han depositado en nosotros. Así que debe ser así. Tampoco se puede obviar que el dinero es muy miedoso y gestionar el de los demás es una responsabilidad enorme. Entonces para nosotros son lo primero.

–¿Y cómo lograr adentrarse más en el sector de la financiación, incluso para volver a la propia actividad inmobiliaria que dejó?

–Es que a partir de aquella primera fase de desarrollo, surgió la opción de colateralización de los créditos –utilización de activos como garantía para respaldar préstamos–, que era un producto muy novedoso entonces y que sigue siéndolo todavía. De hecho, algunos de esos fondos de capital con los que trabajamos empezaron a

plantearse volver a ayudar a los empresarios de la construcción a partir de los años 2013 y 2014. No obstante, sin dar ya el dinero, sino la garantía para el mismo. Es decir, se ofrece el aval, pero que sea el promotor o constructor quien gestione la financiación con sus bancos. En suma, lo que empezamos a hacer es dar todo el soporte detrás del aval. Aunque, sobre todo, comenzamos a trabajar con clientes internacionales y en operaciones de exportación e importación. Abrimos, de esa forma, otra línea de negocio muy buena.

–¿Llega así el salto internacional?

–Es que se nos abrió un mundo y empezamos a trabajar en muchos países; y, de hecho, los clientes españoles eran los menos. Por eso, en 2018, al ver la dimensión que estábamos cogiendo, decidí también montar Inversus Capital en Reino Unido, porque al final necesitábamos darle una proyección desde el mercado financiero por excelencia, ya que así nos iba a resultar más fácil llegar a los clientes de Estados Unidos, Sudamérica, África, India, Emiratos Árabes. Por ejemplo, uno de nuestros clientes es un operador de hidrocarburos americano que nos solicitó una carta de crédito para iniciar operaciones de compra con garantías de hasta 400 millones de euros.

–¿Existe un hito concreto en la trayectoria de Inversus que marca el desarrollo alcanzado?

–Sin duda, al conocer el mercado de hidrocarburos observamos que podíamos ir más allá de intermediar en la gestión de avales, y apostamos por entrar en las operaciones al tener a los compradores y la refinería. Pero para ello necesitábamos liquidez. Y fue así cuando arrancamos con los productos de inversión, de coinversión, que son con los que estamos trabajando desde 2019. Porque la intermediación financiera y la inversión son las dos patas de Inversus.

–¿Qué perfil predomina en mayor medida entre su clientela?

–En inversión la mayoría son pequeños ahorradores. Porque hemos querido democratizar con la entrada de microinversores en grandes proyectos que estaban reservados históricamente a grandes fortunas y patrimonios. Y es que ningún particular con 15.000

o 20.000 euros en el banco se podía plantear entrar en un sector como el de los hidrocarburos. Pero si juntamos a muchos con esas cantidades ya sí que nos podemos mover. Por tanto, esa ha sido la política y también el éxito de Inversus. Claro que también contamos con inversores grandes, compañías que ponen grandes capitales, pero esa no es la filosofía.

–¿Son ustedes y otras firmas de su sector una competencia cada vez mayor para la banca?

–El negocio de los bancos debe ser prestar dinero y dejar que la gente crezca y se desarrolle, sin embargo cada vez se dirigen más al negocio de vender seguros, inmuebles, ‘renting’ de coches, alarmas, entre otros productos. De hecho, deberían estar apoyando más al tejido empresarial, a los jóvenes con créditos para sus ‘startups’, o a quienes necesiten sacar una hipoteca para una vivienda. Y si no lo hacen así se convierten en todo menos en un banco. Por lo que si se quedan fuera es porque quieren, así que no vamos a dejar de aprovecharlo. Aun así, claro que podemos convivir. De hecho, nosotros hemos financiado operaciones empresariales que una parte hemos puesto nosotros y otra las entidades correspondientes.

–¿En qué proyectos empresariales concretos están inmersos actualmente en Murcia?

–Tenemos muchos y en todo tipo de empresas. Aunque, por ejemplo, en actividad inmobiliaria disponemos directamente de una bolsa de suelo muy grande. En total, con todos los solares, podemos estimar la ejecución de unas 700 viviendas en los próximos años. Igualmente, está el proyecto de la residencia geriátrica Benarés que vamos a construir en la carretera de Santa Catalina, cuyos trámites administrativos y urbanísticos esperamos que estén resueltos a principios de año. Un innovador complejo residencial y asistencial que buscamos clonar en otros territorios de España.

–¿Son optimistas de que los murcianos les respondan bien?

–Confío en que sí, ya que lo que ofrecemos nadie lo da, pero ni en financiación ni en inversión. Con fondos propios estamos financiando por unos 7 u 8 millones al año.

«Uno de los objetivos de nuestro plan es salir a cotizar en bolsa en un corto plazo»

Z. G.

–¿Por dónde irá el futuro de su grupo empresarial?

–Uno de nuestros objetivos es poder salir a cotizar en bolsa en un corto plazo. Tenemos la mirada puesta en el año 2027. Ese es el plan inicial, pero si no se puede entonces pues miraremos a 2028. Queremos estar en el

Nasdaq estadounidense y en la Bolsa de Luxemburgo. Y es que estamos creciendo mucho. En concreto, tenemos la previsión de duplicar el próximo año el volumen de capital gestionado, lo que supondría estar cerca de 80 millones de euros, así como triplicar los clientes. Además, dentro del mercado bursátil podremos dar entrada a grandes in-

versores. Pero sin dejar de lado al pequeño, que es quien nos han traído hasta aquí.

–De cara a la atención al cliente, ¿de qué forma plantean la expansión de su red comercial?

–Tenemos ya cinco oficinas abiertas y estamos haciéndolo también en Lorca y Molina de Segura. También vamos a ir a Cartagena. Sin olvidar que hemos comprado un solar en la avenida Juan de Borbón de Murcia para construir las futuras oficinas corporativas. El año próximo año estaremos en Santander, Madrid y Sevilla. Y a nivel internacional, en Dubai.

–¿Y cómo adaptan su actividad

financiera a la nueva era digital?

–La evolución de la tecnología en nuestro sector es brutal. Y es que operar con un clic abre un mundo de posibilidades enorme. En nuestro caso nos metemos ya en plataformas de ‘tokenización’ (activos fraccionados en participaciones) porque se están democratizando tanto las inversiones que cualquier persona con un mínimo pueden estar en cualquier sitio. Por ejemplo, en proyectos de viviendas para alquiler que se van a construir se facilitará la entrada con pequeñísimas cantidades. Así que vamos a dar un salto cualitativo en su desarrollo.