



José Manuel Fernández, en las instalaciones de Inversus Capital, ubicadas en la zona de la avenida Juan Carlos I en Murcia.

NACHO GARCÍA

«Compartimos con los clientes lo que ganamos en la economía real»

José Manuel Fernández CEO de Inversus Capital

Asegura que «se han perdido muchas oportunidades por la falta de formación del empresariado», sobre todo a nivel financiero

ZENÓN GUILLÉN



MURCIA. José Manuel Fernández Madrid (Murcia, 1972), casado y padre de dos hijos, es fundador y CEO de Inversus Capital, una compañía regional que presta servicios de consultoría estratégica y

de financiación e inversiones alternativas, con clientes en Europa, EE UU, Sudamérica, Emiratos Árabes. Además, conforma una corporación que en su estrategia de diversificación participa en sectores como el inmobiliario, 'real state', promociones urbanísticas (Monte Etna) y desarrollo de residencias geriátricas (Benarés y Vesco & Kuma), así como firmas de centros auditivos (Audiomed), audiovisual (JoinUp Media), editorial (Salud21), seguros (UnitBlue) y desarrollos tecnológicos (Quantalyx).

—**Mucha gente ha oído hablar por primera vez de Inversus por el patrocinio deportivo al Real Murcia y al UCAM de baloncesto. ¿Dónde estaban hasta ahora?**

—A principios de año decidimos implementar una estrategia de co-

municación a raíz del desarrollo de una serie de proyectos inmobiliarios en nuestra tierra y queríamos que la marca se conociera. Porque pese a operar desde aquí, nuestro mercado potencial nunca ha sido local, de hecho la gran mayoría de la actividad la realizamos fuera de la Comunidad, incluso de España. Por otra parte, aclarar que las dos patas sobre las que nos movemos son la intermediación financiera y la inversión. Con una financiación alternativa a través de mecanismos totalmente extra bancarios. Y luego está la inversión de capital en empresas, el 'private equity' de toda la vida, establecido a través de una fórmula de coinversión con los clientes, que nos depositan sus capitales y que nosotros los gestionamos en ope-

raciones exitosas a cambio de unas altísimas rentabilidades.

—**¿Cuántos clientes tienen y qué volumen económico mueven?**

—Estamos en unos 1.300, aunque de la Región todavía son pocos, pero si contamos con algunos muy importantes. Tenemos clientes de Madrid, Barcelona y otras ciudades españolas, así como de países como Portugal, Reino Unido, Italia, Bélgica, entre otros. Eso sí, nos están empezando a conocer cada vez más en Murcia. Porque trabajamos con una red de agentes, asesores, abogados, todo tipo de profesionales liberales que nos traen cada vez más personas. Aunque la gran mayoría de prescriptores los tenemos fuera. En cuanto al volumen de capital que gestionamos ronda los 40 millones de euros. Esa es la cuantía que movemos permanentemente de los clientes.

Mientras que por lo que se refiere a la facturación como grupo estamos en casi 20 millones de euros.

—**Perdóneme, pero de cara a la opinión pública usted es un gran desconocido, ¿cuál ha sido su trayectoria como empresario?**

—Pues voy a cumplir 53 años el mes que viene y ya con 20 años tenía mi empresa montada en el sector inmobiliario. Así que llevo muchos años en el ladrillo, del que por otro lado nunca me he desvinculado. En cualquier caso, siempre he llevado conmigo la vocación comercial. De niño me acuerdo que ne-

gociaba ya con mis hermanos. Y, como se diría, les sacaba los cuartos para que con el dinero de la paga que nos daban nuestros padres los domingos me compraran las chucherías que antes había adquirido en el histórico quiosco de Miguel, que estaba justo en la puerta del edificio Alba. Porque, al final, uno nace con el espíritu de empresario cuando tiene ganas de hacer, aunque luego están los que llegan por necesidad o porque les toca heredar la empresa familiar.

—**¿Cómo ha sido el camino hasta alcanzar el actual estatus?**

—Inversus nació hace quince años cuando tuve que cerrar la promotora que tenía funcionando desde 1996, Promocentro, donde vivimos un periodo bueno en el sector inmobiliario murciano, tras hacermos con esfuerzo un hueco en el mercado. Hay que tener en cuenta que yo no venía del sector, no tenía padrino, ni había heredado ninguna empresa. Mi padre era corredor de seguros y mi madre una ama de casa. Pero me metí ahí y empecé discretamente a hacer muchas viviendas, sin hacer ruido, junto a los grandes promotores de aquella época, y entre algunos que siempre se quejaban de que cualquiera se metía en el sector.

—**¿Existen muchos recelos en el mundo empresarial regional?**

—El empresariado murciano es complicado y ha sido muy arcaico. Con mucho conservadurismo