

RICARDO PUMAR

Presidente de Grupo INSUR

en persona



“La diversificación, la calidad y la combinación de promoción y actividad patrimonial están detrás de nuestra trayectoria de éxito”

Ricardo Pumar lleva toda una vida entregado a Insur, una inmobiliaria con sello andaluz que es todo un referente en el sector y cuya longevidad es el fruto de una buena y dilatada gestión que le ha permitido consolidarse como un grupo puntero que otea el horizonte con solvencia y buenas perspectivas. El presidente de Insur se congratula por la celebración del 80 cumpleaños de la compañía y realiza un recorrido retrospectivo por estas ocho décadas en las que la empresa ha experimentado una gran transformación y crecimiento, pero manteniendo sus raíces y los valores de sus orígenes, algo que

subraya como clave para su positiva evolución.

Desde aquella compra histórica de suelos en el barrio sevillano de Los Remedios en los años 40 del pasado siglo, que fue el origen de todo, hasta su salida a bolsa y su expansión actual, Insur no ha dejado de evolucionar y crecer. El grupo cuenta hoy con una cartera con más de 5.000 viviendas en desarrollo o proyección y un amplio patrimonio en gestión y ahora apuesta por potenciar su promoción terciaria con la construcción de oficinas y hoteles y por su ampliación geográfica, lo que dibuja un futuro halagüeño para la compañía.

José Luis Piedra

Fotos: Rocío Fernández Ruz

Insur acaba de cumplir 80 años de trayectoria ¿cuál es el balance general?

Creo que Insur ha tenido una trayectoria exitosa en un sector difícil y no es fruto del azar, no hemos llegado hasta aquí por suerte es porque hemos hecho las cosas bien, con cabeza, midiendo los riesgos, huyendo del interés cortoplacista y estableciendo estrategias a largo plazo, todo ello acompañado de unos valores que se inculcaron desde el principio y que se han manteniendo con el paso del tiempo y eso es fundamental.

¿Cuáles son esos valores?

La integridad, la confianza, la cerca-

nía, la perseverancia, la credibilidad, pero también el trabajo en equipo y el compromiso social, esos valores han permitido que la compañía tenga hoy una buena reputación, algo muy importante en un sector donde se necesita mucha financiación y en la que es clave la confianza.

Creo que se nos ve como una empresa sólida y al mismo tiempo cercana y amigable, comprometida con la sociedad donde desarrollamos nuestras actividades, que busca no solo obtener beneficios sino velar por los intereses y necesidades de los grupos de interés que se relacionan con la compañía. Hay algunos proveedores que nos reconocen nuestro esfuerzo

en la época dura de la crisis y que pudieron sobrevivir gracias a nuestro apoyo, eso es importante.

¿Qué queda de aquella Insur que echó a andar hace 80 años tras la profunda transformación vivida en todo este tiempo?

Quedan sus valores que permanecen en su gestión y equipo, también la estrategia general marcada por esa combinación de actividades de promoción y patrimonio que se estableció muy al principio de nuestra historia, una idea que surgió en esos momentos y que hemos mantenido en nuestra acción general. Somos



Valores

“Confianza, integridad, perseverancia, trabajo en equipo y compromiso social”

una empresa multifamiliar que apostó por ir mejorando permanentemente, sin esa mejora continua no se puede ser eficiente, ni haber llegado hasta donde estamos ahora.

¿Cuáles fueron decisiones más importantes adoptadas para el rumbo de la empresa en toda su historia?

La adquisición de la gran bolsa de suelo en el barrio sevillano de Los Remedios, que fue el origen de todo, y nuestra salida a bolsa. Esta aventura empresarial arrancó siendo una sociedad fundada por tres personas pero poco después hubo que hacer una ampliación de capital para poder desarrollar esa gran zona de expansión de Sevilla, lo que supuso la incorporación de nuevos socios.

Pese a la ampliación de capital, estos suelos no se podían desarrollar de golpe ya que los recursos financieros eran escasos, de ahí que empezáramos a vender algunos solares en aportaciones y recibíamos a cambio los locales de planta baja y las oficinas del entresuelo, eso fue la base de nuestra incipiente gestión patrimonial.

¿No hubo ninguna duda o temor al entrar en la bolsa?

Fue una decisión clave que determinó el desempeño de la compañía, ya que fue un salto en rigor, transparencia, profesionalización y planificación. Hay personas a las que este reto bursátil les produce miedo por el temor a exponerse y confesar públicamente todo, tanto lo bueno como lo malo de la empresa, ya que el mercado no admite falsedades, hay que ser totalmente transparentes.

La decisión fue más fácil por ser una

compañía plurifamiliar en la que ya se compartían las decisiones, lo que permitió que fuera un paso más llevadero ya que estábamos acostumbrados a trabajar con las exigencias que se nos iban a plantear. La salida a bolsa ha aportado mucho en estos diez años, nos ha dado notoriedad y ha facilitado la financiación, ya que se valora el rigor y la transparencia.

¿Qué otros hitos marcaron la trayectoria de Insur?

Otro importante fue la compra de una gran bolsa de suelo en 1996 en Marbella, lo que nos hizo salir por primera vez de nuestro ámbito de confort que era Sevilla, desarrollando más de un millar de viviendas allí, junto a otras operaciones más en la Costa del Sol.

También nuestra apuesta patrimonial con la construcción del primer gran edificio destinado totalmente a arrendamiento en Los Remedios, todo un reto y una operación importante en esa época por sus dimensiones, con más de 20.000 metros cuadrados para oficinas.

Otra decisión destacada fue la alianza en 2015 con Anida de BBVA para desarrollar la zona de Entrenúcleos en Dos Hermanas, que a la larga ha sido un éxito al cumplirse el objetivo marcado para dinamizar esos suelos y ejercer de tractor y motor de una zona por desarrollar. De las 20.000 viviendas que contemplaban en Entrenúcleos, en ese momento se habían hecho unas 400, ya que todo se quedó parado por la crisis durante más de cinco años. Sin embargo, fue Insur quien tiró del carro y empezó a reactivar la construcción en esta zona que es hoy una de las que cuenta con más proyección inmobiliaria.



Además, pusimos el listón muy alto con una apuesta por un modelo de vivienda de calidad y diseño, lo que ha hecho que todo lo que se está edificando en la zona sea de buena calidad, siguiendo la línea marcada por nuestras promociones y contribuyendo así a la construcción de un modelo de ciudad moderna y acorde a las necesidades actuales.

¿Cómo se vivió la crisis de 2008 que impactó tanto al sector por el duro y abrupto parón en su actividad?

La verdad que nadie la vio venir, nosotros tampoco, aunque sabíamos que el sector se estaba aproximando a un terreno peligroso y comenzamos a levantar el pie del acelerador. Dejamos de comprar suelo residencial varios años antes y apostamos por suelos terciarios para diversificar, aunque este sector también



Para afrontar una crisis así había que tener una estructura adecuada, una combinación de recursos ajenos y propios correcta y equilibrada, ya que la financiación en general también debe estar bien estructurada, hay que disponer de un mapa de riesgos, de un sistema de control y gestión importante y en ese tiempo era, por decirlo de alguna manera, un poco casero. Tras la crisis y el paso del tiempo lo hemos mejorado y perfeccionado, lo revisamos periódicamente para ver en todo momento cuáles son los principales riesgos operativos, financieros, estratégicos y reputacionales.

Cuando analizamos la viabilidad de un proyecto se estudian los posibles escenarios para ver el impacto de ciertas variables, qué pasa si los tipos de interés suben, si no se vende al precio fijado o se incrementan los costes de producción, por citar algunos ejemplos, valorando además qué efectos tiene todo eso en todos los proyectos y actividades de la compañía, en nuestro endeudamiento o en los resultados de la empresa.

Creo que tras la crisis hay un sector inmobiliario mucho más profesional y solvente, ahora se hace lo que se necesita, no se construye en medio de la nada, sino que hay una disciplina de la oferta, se edifica donde hace falta realmente. También tenemos un sector financiero mucho más prudente que exige al promotor.

El problema de la vivienda es una demanda histórica y sin una solución a la vista, ¿cuál es tu reflexión al respecto?

Es fundamental aumentar la oferta y para ello hay que atacar los factores que limitan dicha oferta como es la escasez de

se vio afectado en menor medida.

Fuimos capaces de hacer frente a la crisis porque habíamos asumido menos riesgos y teníamos un nivel de endeudamiento menor, además teníamos esa combinación de actividades con una gestión patrimonial mucho menos rentable pero más segura, lo que nos permitió defendernos en una situación así.

Aunque la madre de nuestra actividad fue la promoción, el ámbito patrimonial es el que nos ha permitido en épocas de crisis seguir hacia adelante, pese a que muchos inversores en bolsa no ven con

muy buenos ojos esa diversificación y esa mezcla de actividades tan diferentes, pero a nosotros nos ha buenos resultados.

¿Qué se aprendió de aquella crisis, cuáles fueron los errores y aciertos?

Lo primero es aprender de los errores para no volver a cometerlos. Creo que hubo una sobrestimación de la demanda, se creía que no iba a pasar nada y muchos se embarcaron en proyectos que no tenían sentido prácticamente sin recursos propios, solo con financiación ajena ya que era muy fácil obtenerla.

Visión de la empresa

“Somos una empresa sólida y a la vez amigable y cercana que hemos hecho las cosas con cabeza y midiendo los riesgos”



suelo. La administración está dando pasos que van en la buena dirección flexibilizando el urbanismo, permitiendo cambios de uso del suelo y aumentando la edificabilidad, pero son insuficientes.

Una de las críticas más generalizada es el alto precio de la vivienda, fuera del alcance para muchos colectivos, como los jóvenes, ¿qué se puede plan-tear para hacerlas más asequibles?

Desde el sector llevamos años advir-tiendo de la dificultad de los jóvenes para acceder a una vivienda, pidiendo que se arbitren fórmulas de apoyo como, por ejemplo, medidas que faciliten la entrada mediante avales. En los últimos años los

precios se han incrementado de forma moderada con la reactivación del sector pero debido al aumento de los costes de construcción, que en los últimos diez años se han duplicado. Sin embargo, el precio de la vivienda no ha subido el do-ble, Desde el momento más bajo de las crisis en 2014, cuando se tocó fondo, la vivienda ha subido un 54%, pero sobre todo por los citados costes.

¿Cómo se puede combatir el actual déficit de vivienda?

Estamos viviendo ahora una fuerte de-manda por la creciente creación de nue-vos hogares, los flujos migratorios y por la demanda en zonas costeras por parte de

los extranjeros. El alza de la demanda coin-cide con un tejido industrial de la cons-trucción que había desaparecido y ahora el mercado exige la construcción de 230.000 viviendas pero solo llegamos a promover 100.000 y nos cuesta.

Una de las soluciones está en apostar por la construcción industrializada, apo-yando a las empresas que se dedican a esta actividad para que alcancen econo-mía de escala y sus precios sean inferiores o iguales a la construcción tradicional. Hay muchas partes de una vivienda que pue-den producirse en una fábrica de forma industrial como fachadas, cuartos de baño, cocinas y terrazas.

¿De qué forma se puede solucionar el problema del suelo?

La escasez de suelo es un grave proble-ma, sobre todo en las zonas con más dina-mismo económico y demográfico. Para ello hay que cambiar el urbanismo para que sea más facilitador de suelo, con trámites más ágiles, plazos más cortos que confieran más seguridad jurídica. Con la incertidum-bre actual sobre los planeamientos urba-nísticos nadie se mete a desarrollar suelos ni nadie presta dinero para ello.

Hace falta contar con la garantía de un plazo temporal para que se pueda urbanizar, los promotores no pueden estar con la duda de si un proyecto se pueda trancar pese a estar en un planeamiento general. Es necesario acelerar los trámites adminis-trativos y los permisos de obra porque los plazos son insostenibles para las empresas.

¿Cómo ve la fiscalidad de la vivien-da?

Es de las más altas de los países desa-rollados. Hay una cascada impositiva en

Construcción industrializada

“Hay que apostar por esta forma de producción y apoyar a estas empresas para que alcancen economía de escala”



todo lo que es la promoción y construcción, lo que supone que el 25% del coste final de la vivienda sea impuestos. Es para echarse las manos a la cabeza el ver la cantidad de figuras impositivas que gravan a la vivienda, por todo hay que pagar.

¿Por qué hay un déficit de vivienda protegida?

Lo primero que habría que aclarar es qué se entiende por vivienda asequible, porque hay vivienda de VPO que vale más que alguna casa de renta libre. Nosotros entendemos que una vivienda asequible es aquella que hace que su titular no destine al pago de la hipoteca más de un tercio de sus ingresos. Nosotros ofrecemos viviendas de ese precio que permite a la persona que encaja en esos parámetros de la VPO adquirir una vivienda sin destinar más de un 33% de sus ingresos, por lo que es hacer también vivienda asequible sin ser VPO. Ahora bien, hace falta vivienda también para colectivos más vulnerables y ahí tiene que intervenir el Estado y ayudar.

¿Cómo ve la opción de la vivienda en alquiler?

Creo que ahora mismo hay más problemas y tensión en ese mercado que en la vivienda nueva, sobre todo en los precios. Creo que en este tema es importante la acción social del Gobierno, que tendría que ir dirigida también a facilitar que haya más vivienda destinada a personas vulnerables con un arrendamiento asequible.

¿Qué pueden hacer las administraciones para mejorar el tema de la vivienda?

El tema de los impuestos, hay que rebajarlos, también flexibilizar y agilizar



el urbanismo, fiarse más de la iniciativa privada, a veces la Administración es tan garantista que no se fía con una desconianza hacia la iniciativa privada. Se tiene que trabajar más por atacar los problemas de la falta de oferta de suelo.

Hasta ahora vuestra actividad ha estado muy centrada en Andalucía, ¿tenéis planes para crecer en otros territorios?

Recientemente hemos tomado la decisión de apostar por trasladar nuestra actividad promotora a la Comunidad Valenciana, entre otras cosas porque su mercado tiene unos parámetros en los que se desenvuelve la actividad del sector muy similares a los de Andalucía, el precio muy parecido, el coste del suelo también, un escenario sobre el que estamos acostumbrados a trabajar. Además, es una comunidad muy dinámica con un

gran déficit de vivienda en la que hay una oportunidad de actividad.

¿La diversificación va a seguir siendo una constante en el futuro de vuestra gestión?

Sí, seguiremos apostando por ella porque empezamos así y nos ha ido bien y queremos potenciarla ahora en nuestra actividad de promoción, ya que queremos dar un mayor peso a los fines terciarios con la construcción de edificios de oficinas y hoteles, no solo para asumir nosotros su gestión, sino para venderlos finalmente.

Nuestra idea es combinar esta nueva apuesta con nuestra actividad residencial, que sigue siendo uno de nuestras líneas de referencia. En la actualidad, el 51% de nuestra actividad es patrimonial, mientras que el 49% restante es promoción, donde más del 60% es residencial y el

Vivienda #

“Hace falta actuar contra los factores que limitan la oferta, la escasez de suelo, agilizar trámites y un urbanismo más facilitador”



resto tiene fines terciarios, sector al que pretendemos ahora enfocar un mayor esfuerzo.

¿Cómo valora las sinergias con socios externos para el impulso de vuestros proyectos?

La experiencia es positiva, con buenos resultados, por lo que vamos a seguir manteniendo esa línea de contar con socios como venimos haciendo desde hace muchos años, entre otros motivos porque a los socios también les va bien, la prueba es que repiten apostando por nuevos proyectos con nosotros.

¿Cómo ve la falta de mano de obra, es un problema serio para el futuro de la construcción?

Sí, tenemos problemas de mano de obra, también de oferta de servicios de construcción y hay que darle respuesta. Hace falta mano de obra cualificada, porque no hay reemplazo, los trabajadores tienen cada vez mayor edad. Es necesario hacer más atractiva la actividad de la construcción, ahora mismo para la jóvenes no lo es. También hay que impulsar planes de formación y fomentar la construcción industrializada.

¿Qué significa la calidad en Insur?

La calidad ha sido siempre una señal de identidad de la compañía. La vivienda es fundamental, es el elemento necesario para que una persona pueda realizar su proyecto de vida, por eso apostamos por la calidad ya que la felicidad de la gente está, en parte, en esa vivienda. Siempre hemos construido con calidad y prestancia sabiendo la importancia que tiene lo que hacemos en la vida de las personas.

¿Cómo ve al sector inmobiliario ahora?

Creo que está viviendo unos buenos momentos, hasta hace poco estaba muy denostado y para que vaya bien y para



Retirada

“Conforme pasa el tiempo está más cerca y es algo natural, pero lo importante es que la empresa siga desarrollándose y creciendo”

que los inversores pongan su mirada en él hace falta que nosotros lo hagamos bien. La situación va bien, pese la subida de los costes de construcción, pero todo apunta a que la demanda de vivienda va a seguir en aumento por las buenas previsiones de crecimiento de población, economía, empleo, junto a unas condiciones financieras favorables, con tipos estables y sin tensiones a medio y largo plazo. Además, hay una gran escasez de oferta de vivienda, algo que es bueno para el sector.

¿Ve cercana su retirada?

Conforme pasa el tiempo está más

cerca, es algo natural, pero hay que pensar siempre en la empresa y buscar la fórmula para que la empresa crezca y se desarrolle más allá de las personas.

¿Cómo vislumbra el futuro de la empresa?

Lo veo prometedor, aunque lo importante de una empresa es el equipo y siempre hemos apostado por tener a los mejores. Creo que actualmente tenemos al mejor equipo de nuestra historia y con ello tenemos un buen futuro, ya que son las personas y los valores los que lo forjan. **Ai**