

## **INMOBILIARIA DEL SUR, 2.009<sup>1</sup>**

La primavera sevillana ya se dejaba notar en los días cada vez más largos. Ricardo Pumar, Presidente de Inmobiliaria del Sur, S.A., analizaba por última vez las cuentas anuales correspondientes al ejercicio de 2.008. La empresa parecía estar sorteando razonablemente la crisis que desde el año 2.007 azotaba a la economía mundial y que se estaba dejando notar con especial virulencia sobre el sector inmobiliario español. De todas las empresas cotizadas, sólo tres había reportado beneficios en los avances de resultados publicados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Una de ellas era Inmobiliaria del Sur que, además, se había permitido el “lujo” de repartir dividendos anticipados a sus accionistas en un contexto en el que otros estaban luchando por su supervivencia.

Con todo, los resultados de algunas actividades de la empresa, sobre todo las de promoción, habían sufrido un franco retroceso, aunque permaneciendo siempre por encima de la media del sector. De otro lado, aunque Inmobiliaria del Sur podía presumir de una estructura financiera sólida, la reciente caída de empresas tan destacadas como Colonial, Martinsa-Fadesa o Hábitat había acrecentado la desconfianza del inversor en las acciones del sector. Este efecto, al que no fue ajeno la propia Inmobiliaria del Sur, había provocado que la cotización de sus títulos en bolsa se resintieran en los últimos tiempos. Pero las inquietudes de Ricardo Pumar no se limitaban a la situación coyuntural de la economía y su repercusión sobre el valor de las acciones de la empresa. Realmente miraba más allá, y se preguntaba qué esperaba al sector después de la crisis. ¿Cuál sería el escenario en el que Inmobiliaria del Sur debería moverse en los próximos tiempos? ¿Podría mantenerse firme a los principios y valores que la habían guiado durante más de 60 años? ¿Debería afrontar un proceso de diversificación que hasta la

---

<sup>1</sup> Caso de la División de Investigación del Instituto Internacional San Telmo, España. Preparado por Andrés Pérez Ruiz, Director del Centro de Investigación y Formación para la Alta Dirección de Empresas Inmobiliarias (CIFADI), bajo la supervisión del Profesor Antonio García de Castro, para servir de base de discusión y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

fecha habían limitado conscientemente, sin alejarse demasiado de aquello que sabían hacer mejor que los demás? ¿Deberían mantener su especialización en el producto terciario (fundamentalmente oficinas y locales) y la proporción entre las actividades de alquiler y venta que la había caracterizado casi desde sus inicios, en 1.945? ¿Qué nuevos retos le impondría su presencia en bolsa, en un sector destinado previsiblemente a la concentración empresarial?

## **LOS ORIGENES: UN PROYECTO REDIRIGIDO (1.945 A 1.982)**

### **Los tres fundadores**

El 6 de septiembre de 1.945 Prudencio Pumar, Luis Cobián y José Galnares comparecían en una notaría de Sevilla para otorgar escritura fundacional de la empresa Inmobiliaria del Sur, S.A., constituida con un capital de 10 millones de pesetas (60.000 euros).

Los tres fundadores eran amigos desde hacía años. Dos de ellos (Prudencio Pumar y Luis Cobián) ya habían compartido aventura empresarial en HYTASA, Hilaturas y Tejidos Andaluces, S.A., cuyo proyecto arquitectónico fue a su vez encargado al tercero de los fundadores, José Galnares.

Prudencio Pumar nació en 1.901 en Trujillo (Cáceres). Cursó las carreras de Derecho y Filosofía y Letras en Madrid, tras lo cual decidió opositar a la plaza de Interventor del Estado en Ferrocarriles, siendo destinado a Manresa (Barcelona). Poco después es trasladado a Sevilla, donde comienza a ejercer también como abogado. Es precisamente en este entorno donde surge la idea, en plena guerra civil, de fundar HYTASA, previendo las necesidades futuras de productos textiles en el país. HYTASA se crea con un capital de 60.000 euros y el grupo de D. Prudencio aporta 1.800 euros. En 1.942 es nombrado Consejero Delegado. Persona de carácter abierto y austero, tuvo cuatro hijos: tres chicas y un varón. Trabaja como Presidente de Inmobiliaria y Consejero Delegado de HYTASA hasta su jubilación. A lo largo de los primeros años de Inmobiliaria del Sur, HYTASA le ayudó financieramente, e incluso llegó a ser uno de los accionistas de mayor peso.

Luis Cobián nace en Sevilla en 1.890. Inició estudios para incorporarse a la Academia Militar, pero hubo de abandonarlos para hacerse cargo del negocio familiar. Su padre había creado años antes una empresa industrial dedicada inicialmente a la fabricación de camas, que posteriormente se amplió para ir incorporando otras actividades relacionadas (fundición, laminación, etc.). Luis se embarcó en un proceso de profunda diversificación del negocio y con el tiempo entra como cliente del bufete de Prudencio, de lo cual surge una estrecha amistad a la par que una serie de proyectos sociales y empresariales, en cuyo ámbito se incluye la mencionada HYTASA y, con posterioridad, Inmobiliaria del Sur. Luis Cobián tuvo siete hijos.

José Galnares, padre también de siete hijos, aporta a la fundación de Inmobiliaria del Sur su formación y experiencia técnica como Arquitecto. Nacido en

1.904, su idea sobre la configuración y diseño de los edificios residenciales del centro urbano de las ciudades sin duda marcan un estilo en la nueva empresa. Como profesional libre de la arquitectura, dejó su impronta en muchos otros lugares de la capital sevillana, con multitud de obras emblemáticas diseñadas en su gabinete. En su vida recibió numerosos premios y reconocimientos públicos. Su labor en HYTASA, empresa que precisó de grandes instalaciones no sólo productivas, sino también de equipamiento (comedores, economato, escuelas, viviendas para los trabajadores, etc.), puso en estrecho contacto a José con los otros dos impulsores de Inmobiliaria del Sur.

### **Primeros reveses**

La situación de la época en que se funda Inmobiliaria del Sur era de gran penuria. Tan sólo seis años después de terminar la Guerra Civil, España se enfrentaba a un difícil proceso de recuperación económica, asfixiada por el aislamiento internacional y por la propia debilidad de los países de su entorno más cercano tras el fin de la Segunda Guerra Mundial.

Inmobiliaria del Sur se fundó con una finalidad muy concreta: acudir al concurso del Ayuntamiento de Sevilla para la enajenación de los solares de la primera zona del Prado de San Sebastián. Uno de los alicientes de la operación estaba precisamente en que, para fomentar aquellas acciones que ayudaran al crecimiento económico, y singularmente al desarrollo inmobiliario, la Ley de Reforma Tributaria de 1.940 concedía importantes incentivos fiscales para la construcción de viviendas.

Inmobiliaria del Sur quedó en segundo lugar en un concurso que, con el correr del tiempo, devendría en desierto al no aportar la empresa adjudicataria las garantías exigidas por el Ayuntamiento convocante.

Ese fracaso inicial provocó una reflexión interna entre los fundadores de la nueva sociedad, de la que surgió el inequívoco propósito de seguir adelante con el proyecto empresarial. Como consecuencia, a mediados de 1.946 se adquirieron a la empresa Los Remedios, S.A., que pasaba por ciertas dificultades económicas, unos terrenos dentro del casco urbano de Sevilla que sumaban en total unos 61.000 metros cuadrados, situados en la que entonces se denominaba “Gran Vía” (hoy en día Avenida de la República Argentina). La compra se verificó a un precio de 240 pesetas (1,44 euros) el metro cuadrado, reteniéndose parte del pago (46,25 pesetas por metro cuadrado) hasta que la empresa vendedora hubiese finalizado la urbanización básica de la zona, según le correspondía.

El proyecto era ambicioso y peculiar, con edificios de nueve plantas que se construirían sobre unos altos soportales que alcanzarían la planta del entresuelo y que permitirían pasear cómodamente por las aceras tanto en invierno como en verano, lo cual a su vez revalorizaría los locales comerciales del mismo.

El proyecto se remitió a Madrid para su aprobación de cara a las ayudas fiscales y laborales a las cuales optaba. El segundo revés de la joven empresa se recibe cuando dicha aprobación es rechazada sin una razón convincente (supuestamente, porque “un