

Carlos A. Martínez Cerezo Fundador y CEO del Grupo Retiro

«El mejor plan de pensiones que tiene el mayor es su propia vivienda»

JUAN DELGADO

El fundador del Grupo Retiro es un hombre discreto, tranquilo y ecuánime, con un tono de voz moderado que no distorsiona ni su firmeza ni su claridad de ideas. Se considera «creador de empleo» e innovador—desde luego, su proyecto lo fue cuando nació—. Carlos A. Martínez Cerezo se define como «un empresario alejado de esos otros que están imbuidos de la llamada “cultura del pelotazo”».

—¿O sea que la crisis no ha barrido ese tipo de empresario que busca hacerse de oro en poco tiempo?

— En absoluto. Está muy arraigado. Un porcentaje elevado de empresarios y de lo que ahora llaman emprendedores tiene el objetivo de enriquecerse rápido y a vivir. Un empresario de verdad no tiene nada que ver con ese perfil. Es una persona sacrificada, entregada plenamente a su proyecto, que lucha las 24 horas del día por consolidarlo y hacerlo más grande. Una empresa debe tener vocación de continuidad de generaciones y generaciones.

—¿Grupo Retiro cuenta con un plan para que sea mucho más que Carlos Martínez?

— Naturalmente. La implantación que hemos conseguido y el equipo que hemos formado hace que Grupo Retiro no sea una cosa mía. No obstante, no tengo ninguna intención de dejar el timón.

—¿Cuáles son sus retos de futuro?

— Un crecimiento continuo y razonable, de forma que todo esté bien anclado para no perder el norte y no olvidarnos de nuestra razón de ser. Damos servicio a las personas mayores a través de productos enormemente complejos y sofisticados. Nuestro negocio es muy distinto, ni se puede franquiciar ni desarrollar sin el planteamiento exigente de un seguimiento y un control permanentes. Nuestro nivel de calidad debe ser exquisito porque gestionamos las viviendas de los mayores que es el fruto del trabajo y del ahorro de toda una vida.

—¿La falta de confianza es la principal barrera con la que se topan?

— Evidentemente. No olvidemos que, en los últimos tiempos, nuestros mayores han sido víctimas de distintos engaños. Los bancos han hecho mucho daño porque eran el «sancta sanctorum» para ellos. Existe miedo porque es lo único que tienen y no falta quien les atemoriza: «Ten cuidado porque te quedas sin la casa». El recelo es lógico, como lo tenemos todos, pero ellos más porque tienen menos recorrido y no se pueden equivocar.

—¿Qué garantías tienen?

— Si no le pagamos la renta mensual, todo el dominio revierte al mayor y no podemos

Más recursos

Cuando Carlos A. Martínez Cerezo puso en marcha este proyecto,

España no era una de las sociedades más envejecidas del mundo, aunque sí supo vislumbrar el futuro y prever soluciones a un problema cada día más acuciante para nuestra tercera edad: la falta de calidad de vida como consecuencia de la escasez de recursos, a pesar de poseer unos ahorros importantes invertidos en una vivienda. Grupo

Retiro ofrece tres productos diferentes: Rentas Vitalicias Inmobiliarias, Hipotecas Inversas y Compraventas con Alquiler Garantizado. Tres vías para que los mayores obtenga ingresos a través de sus propiedades, sin renunciar al uso y/o propiedad de ellas, y éstas «se conviertan en su mejor plan de pensiones».

reclamar el dinero abonado hasta entonces.

—¿Han pensado, en algún momento, en traspasar las fronteras españolas?

— Lo hemos barajado, pero concluimos que no era factible. Nos llegan numerosas propuestas de varios países y a todos les decimos lo mismo: Grupo Retiro puede asesorar o ayudar a implantar estos productos en otras zonas del mundo, pero nunca participar accionarialmente. Son culturas, legislaciones y mentalidades completamente diferentes.

—¿No es un freno, incluso un obstáculo, en una economía tan globalizada y volátil, no tener más red que el mercado español?

— No. Estamos hablando de unos productos que son «hijos» de nuestra mentalidad e idiosincrasia, de la cultura de la herencia, de una forma de vivir, de un tipo de relación familiar... Nuestra empresa no es exportable.

—¿Cómo es el índice de penetración en España de estos productos con

respecto a otros países europeos?

— Es menor porque aquí está muy anclada la cultura de la herencia, pero afortunadamente está cambiando aceleradamente. Últimamente, muchas de las personas que vienen a nuestra oficina parecían los vendedores y nosotros los compradores. Hay países como Francia donde todo el mundo conoce la renta vitalicia (consiste en que una persona transmite la nula propiedad de su vivienda a cambio de una renta mensual con carácter vitalicio y del derecho de usufructo de la casa de por vida y sin ningún gasto fijo). Nosotros asesoramos e intermediamos entre el mayor y los grupos de compradores e inversores, y seguimos la marcha de la operación hasta el final.

—¿Es consciente nuestra tercera edad de que puedes darle un mayor rendimiento a su propiedad inmobiliaria sin dejar de disfrutarla?

— No lo es, pero como la esperanza de vida está

aumentando y la familia no puede ayudarla tanto como antes, necesitan más recursos. Existe aún una gran falta de conocimiento porque si la gente realmente lo conociera, tendríamos todo el día una gran cola en nuestras oficinas. Hay muchos mayores que lo pasan mal porque apenas les quedan dinero de su pensión para vivir, tras hacer frente a derramas, impuestos, tasas, etc. El mejor plan de pensiones de los mayores es su vivienda.

— De todos los proyectos de su portfolio, ¿cuáles son los más demandados?

— Sin duda, la renta vitalicia inmobiliaria porque es la que mejor resuelve el problema del mayor y más tranquilidad le da.

— Grupo Retiro fue pionero en la prestación de servicios de intermediación inmobiliaria y financiera para las personas mayores. ¿21 años después les han imitado mucho? ¿Tienen mucha competencia?

— Afortunadamente, no. Alguno lo ha intentado, incluso ha llegado a copiar literalmente nuestra web, incluidas las erratas. La gente que monta algo está influida por la cultura del pelotazo. Es un tema complejo que requiere conocimientos específicos en distintos campos, pero también exige una dedicación muy especial. Un inversor nuestro de Luxemburgo nos define como «la boutique de la gestión del servicio».

CRISTINA BEJARANO

