



El arquitecto Enrique Espinosa lidera EOM Grupo, empresa inmobiliaria y de infraestructura.

● Por Germán Loyaga Aliaga

Entrevista al gerente general, Enrique Espinosa

# Holding EOM Grupo facturó S/194 millones en el 2015

La diversificación y la constante evolución es una obligación para las empresas que quieren crecer y mantenerse en el competitivo y desarrollado mundo empresarial. EOM GRUPO - holding peruano de 4 empresas cada una en un rubro específico del negocio de la ingeniería y construcción- es una muestra de ello, y **Construcción e Industria** entrevistó a su gerente general, el arquitecto Enrique Espinosa.

Enrique Espinosa nos explicó que EOM GRUPO se sustenta en dos empresas que tienen casi 50 años de labor ininterrumpida en el país, ESPARQ (Espinosa Arquitectos S.A.) y CIESA, las que se unieron en un mismo grupo

empresarial pero manteniéndose independientes, una en el negocio de edificación y la otra en infraestructura. EOM GRUPO tiene otras dos empresas, señala Espinosa: "Tenemos una empresa que hace vivienda social y otra que desarrolla vivienda de lujo, otra que se dedica solo a infraestructura y otra a construir edificación".

## CLASEM

CLASEM es la empresa del grupo que diseña, construye y promueve proyectos residenciales respaldados por los programas de subsidio de vivienda del Estado Peruano (viviendas unifamiliares y multifamiliares).

"La empresa tiene 4 proyectos activos de desarrollo inmobiliario en el Perú con un total de cinco mil unidades de viviendas. Estamos con proyectos activos en Piura, Chiclayo, Ica y Cusco. Asimismo, desde CLASEM se atiende construcción para terceros de proyectos de vivienda repetitiva en Trujillo, Lima, Tacna y Arequipa", señaló Enrique Espinosa.

"Vivienda repetitiva es lo que mayormente se conoce como vivienda social. Lo que pasa es que la denominación 'vivienda social' no define muy bien el negocio al que se dedica CLASEM, porque eventualmente se puede utilizar este sistema constructivo para hacer verdaderamente vivienda social o para construir vivienda de clase media o vivienda que no tenga ningún subsidio del Estado. Una vivienda repetitiva no es vivienda singular, las viviendas singulares son básicamente la vivienda de lujo, donde no hay una estandarización sino eventualmente uno como desarrollador y constructor atiende la necesidad puntual de cada cliente", enfatizó.

## ESPARQ

En el caso de ESPARQ, se ha dedicado a la construcción y promoción de vivienda de lujo, siendo uno de los dos pilares de EOM GRUPO. A la fecha vienen desarrollando más o menos 10 mil metros cuadrados cada 18 meses, que es el objetivo que se han trazado como promotores inmobiliarios.

"Es un nivel que hemos alcanzado desde hace 15 años, ello considerando que es una vivienda que hoy se vende alrededor de 3 700 dólares por metro cuadrado", subrayó.



El Hotel Costa del Sol, en el aeropuerto Jorge Chávez, fue construido por el grupo EOM.

Precisó que la construcción de este tipo de viviendas se ha circunscrito básicamente en San Isidro, muy especialmente en las zonas más exclusivas de dicho distrito, alrededor del campo de golf, de los parques cerrados de las calles de mayor valor como Miguel de Cervantes y Álvarez Calderón. "Actualmente tenemos un edificio muy grande que implica una venta de más o menos 12 000 metros cuadrados que está ubicado en la esquina de la avenida Miguel de Cervantes con la calle Muñiz, a 50 metros del Golf de San Isidro".

"La obra recién acaba de empezar y estamos excavando. A nivel de venta, es un proyecto que viene caminando bastante bien. El proyecto empezó como un edificio de 34 unidades, pero eso ha ido cambiando y se han vendido unidades de tamaño más grandes de lo que se planificó. En un inicio se plantearon 3 tipos de producto, uno de 400, otro de 300 y uno de 177 metros, pero eso ha variado a medida que nuestros clientes nos soliciten áreas mayores".

## Avance constructivo

"A nivel de ESPARQ, como servicio de construcción para terceros, el año pasado construimos dos hoteles: el Costa del Sol en la avenida Salaverry y la ampliación del hotel del aeropuerto Jorge Chávez que originalmente fue un edificio que construimos en el año 2004 a 2005".

"En este momento CIESA está construyendo un centro de distribución automotor para RANSA en Lurín. Asimismo, acabamos de terminar una obra que se llama Plantaciones del Sol consistente en instalaciones de procesamientos de productos de una empresa agroindustrial muy grande en Motupe, al norte del país".



Saludamos a la Cámara Peruana de la Construcción - Capeco por sus 58 años de impulso al sector.

[www.hvcontratistas.com.pe](http://www.hvcontratistas.com.pe)  
Av. El Derby N° 055 Torre 3 Piso 6 - Santiago de Surco.





En el norte del país EOM Grupo está ampliando las ciudades.

“CIESA se dedica también a obras hidráulicas, de habilitaciones urbanas, y en esto último un cliente muy importante para nosotros es Inversiones Centenario, para quienes ya terminamos dos urbanizaciones durante el año 2015: una en Chiclayo y otra en Tacna”.

Señaló que como proyectos propios, CLASEM tiene uno en Piura que se llama Santa Margarita de Piura, de más de 3 000 unidades de vivienda en una urbanización horizontal de las cuales a la fecha han construido 1 800 viviendas; y otro en Chiclayo de 1 400 departamentos, de las cuales han vendido aproximadamente la mitad y el restante está en proceso de construcción siendo edificios de 8 a 10 pisos.

También tienen en Ica el proyecto de vivienda “San Idelfonso” de 1 400 casas de las cuales se han construido alrededor de 500 a la fecha, ubicado en el distrito de La Tinguiña en una zona de expansión urbana altamente densa y poblada.

“En Cusco tenemos varios proyectos que serán desarrollados paulatinamente, y este año 2016 vamos a llegar a 2 provincias más: Trujillo con un proyecto de 600 unidades y Huancayo con un proyecto de 550 unidades”, destacó Enrique Espinosa.

“ESPARQ también está saliendo de Lima para construir viviendas de alta especificación. Por ejemplo, parte de un proyecto en el Cusco situado en el centro histórico es la construcción de 45 departamentos de lujo en un sitio privilegiado, que va a ser el primer proyecto de ESPARQ fuera de Lima”.

Mencionó que este proyecto tiene 6 años de gestión, entre la aprobación del Ministerio de Cultura, la Municipalidad Provincial de Cusco. El otro proyecto en Cusco es el de Clasem con 168 unidades de vivienda en el distrito de Huancaro que va caminado muy bien.

**Crecimiento**

Desde el 2012, EOM GRUPO a la fecha ha tenido un crecimiento anual de ventas del orden del 17%; sin embargo, puntualizó que en el 2015 sintieron el bajón. Consideró que el año pasado fue un año durísimo si se contempla que el país creció un magro 3%. Y el sector lo pasó peor. “No disminuir las ventas fue un gran logro”, advirtió.

“El no haber decrecido obedece a estar absolutamente diversificados, no solamente a nivel de productos y el tipo de cliente que atendemos, sino también de estar diversificados geográficamente, pues lo que pasa en la economía de una ciudad no es lo mismo a lo que pasa en la economía de otra ciudad, de repente Lima puede estar muy golpeada, pero no necesariamente Cusco o Piura”, detalló Espinosa.

“Nosotros ponemos al mercado alrededor de 900 unidades de vivienda al año, de las cuales más o menos la mitad son proyectos inmobiliarios propios y la mitad son unidades de vivienda para nuestros clientes”. Añadió que en la parte de infraestructura en los últimos dos años se han dedicado a atender a clientes privados, básicamente clientes de habilitaciones urbanas, de agricultura que necesiten soluciones de riego, soluciones de movimiento de tierra, o clientes que necesiten hacer muchas redes de pavimentación.

El principal ejecutivo de EOM GRUPO resaltó que el 2015 el grupo ha facturado 194 millones de soles, de los cuales el negocio inmobiliario debe corresponder alrededor de 70 millones de soles, siendo el grueso del negocio atender a clientes dando soluciones de construcción de infraestructura y de edificación. En perspectiva, el grupo está mirando este año de forma muy entusiasta pues el año pasado habían tomado mucha cautela con relación de lo que podría ser el impacto del Fenómeno El Niño, pero no hubo ningún impacto negativo en sus metas.

**Objetivo: provincias**

“En el 2008, tomamos la decisión de invertir en provincias. La reflexión era la siguiente: si el vender una vivienda es vender un commodity bajo un sistema de subsidios del Estado, yo sólo puedo vender la vivienda a cierto valor, ya bien sea en Lima, Piura, Ica o Cusco. Nuestro objetivo fue ir a provincias donde nuestro dinero pudiese comprar mayores extensiones de suelo, entonces tomamos la decisión de salir a provincias y compramos grandes extensiones de suelo en Piura, Chiclayo e Ica”.

“Hoy en día con mucha seguridad podemos decir que queremos seguir creciendo en provincias. Fue un riesgo enorme pues creyeron que estábamos locos por salir a provincias, cuando en Lima todavía estaba todo Lima Norte para construirse y la verdad que si vemos lo que hoy ocurre en esa zona contra lo



EOM Grupo tiene presencia en Piura, La Libertad, Lambayeque, Ica y Cusco.

que está pasando en provincias como Chiclayo, Ica, Cusco, Trujillo, prefiero estar en esas ciudades que estar en Lima”, enfatizó.

**Leasing inmobiliario**

Con relación al leasing inmobiliario, alquiler-venta y capitalización inmobiliaria, Enrique Espinosa señaló que han sido soluciones con mucha cobertura mediática, pero con muy poco ingenio detrás.

Enfatizó que es una pena que el actual gobierno no haya tenido una política de vivienda. “Los dos gobiernos anteriores sí dieron a la vivienda una prioridad, al punto que en el gobierno del presidente Alejandro Toledo y de Alan García la industria de la construcción y la colocación de viviendas nuevas crecieron considerablemente. Hoy en día, esto no está pasando y eso es básicamente por no tener una política de estado dirigida a la vivienda”, resaltó Espinosa. ■



**BOSCH**  
Innovación para tu vida

**Tecnología en Sistemas Industriales**  
Calderas industriales a vapor y agua caliente



- **Eficiencia energética del 95%**  
Diseño patentado por Bosch, fabricación y tecnología alemana
- **Mayor rango del mercado**  
50 - 3500 BHP pirotubulares hasta 25 bares de presión
- **Touch Panel fácil y sencillo de manejar**  
en idioma español administrado por PLC Siemens S7
- **Teleservicio**  
Monitoreo desde la central de Bosch los 365 días del año.



Victor.Salinas@pe.bosch.com  
Jose.Rosas4@pe.bosch.com  
Tel. Oficina (+051) 219 0332 – 1505  
[www.bosch-industrial.com](http://www.bosch-industrial.com)