

“Somos una Pyme pero hacemos grandes obras”

José Manuel Rico del Toro Presidente de Construcciones Ruesma

Fundada en 1997 por un grupo de técnicos que en poco tiempo llegaron a facturar diez millones de euros anuales, Construcciones Ruesma fue adquirida en 2002 por una importante empresa para la que triplicó sus resultados, pero a raíz de la crisis tuvo que desprenderse de ella en 2009. Trabajadores y personas cercanas hicieron una importante inversión para comprarla y desde entonces han aumentado un 50% sus fondos propios y un 111% el valor de la compañía. José Manuel Rico, fundador y hoy principal accionista, explica las peculiaridades de una pyme con mucho músculo.

¿Cuáles son las señas de identidad de Construcciones Ruesma?

Sobre todo trabajar siempre con ilusión, honestidad y transparencia, y con un completo compromiso con el cliente. En la obra privada, donde más actúa Ruesma, la inversión que realiza una propiedad muchas veces es la decisión más importante de su vida, para la familia que compra su vivienda o para el empresario que construye o amplía las instalaciones de su negocio; acertar con la empresa a la que confiar el proyecto es fundamental. Con Ruesma el cliente entiende que estamos en el mismo barco y que su éxito es el nuestro, y su éxito es conseguir la ejecución de su obra en el precio, el plazo y la calidad pactados, y si es necesario antepondremos ese compromiso por encima de nuestro propio beneficio.

¿Cómo han logrado posicionarse en un sector tan competitivo?

Gracias a esos valores que he mencionado, hemos conseguido la fidelización de nuestros clientes, que son los que nos han seguido eligiendo. Además, en un entorno tan péximo como el de estos últimos años, donde la competencia es tan grande en un mercado que se ha hecho mucho más pequeño, con unos márgenes estrechísimos, hemos sabido ajustar nuestros gastos con políticas salariales austeras, a veces incluso recesivas, pero que nos han permitido mantener la totalidad de nuestra plantilla incluso en años de cifras de negocio muy por debajo de lo adecuado a nuestro tamaño. Todo esto se ha traducido en que en los peores años de la crisis Ruesma ha podido crecer y siempre ha obtenido beneficios, que se han destinado a fortalecer los recursos propios en lugar de a dividendos, con el consiguiente sacrificio del accionista en favor de la consolidación de la compañía.

¿En qué se diferencian de sus competidores?

Una característica de Ruesma es la agilidad que nos permite nuestro tamaño. Aunque por nuestra facturación estaríamos catalogados como una pyme, en muchos contratos competimos con empresas mucho más grandes, incluso con las cotizadas. Me gusta decir que aunque somos una pyme hacemos grandes obras, nuestro equipo humano es igual o más experto que el de cualquier gran constructora, pero mucho más cercano al cliente, sin una legión de abogados que antepongan el beneficio a todo lo demás. En Ruesma todas las obras son igual de importantes. Por otra parte, nos distinguimos de las empresas de nuestro tamaño precisamente porque empleamos los mismos recursos que las grandes, tenemos implantados los sistemas de gestión de la calidad y medio ambiente certificados bajo las normas UNE-EN ISO 9001 y 14001 y el siste-

ma de seguridad y salud según la norma OSHASS 18001:2007.

¿Qué papel tiene el equipo humano en el éxito de Construcciones Ruesma?

Sin duda es nuestro mejor activo, no sólo porque una gran parte son técnicos o profesionales de la construcción con más de veinte años de experiencia, sino porque ese equipo, capaz y motivado, es el encargado de transmitir esos valores de la empresa que son gran parte de nuestro éxito. Recíprocamente Ruesma también está comprometida con su personal más valioso, al que ha dado entrada y representa más del 55% del accionariado de la compañía.

¿En qué líneas de negocio trabajan?

La primera obra de Ruesma fue la construcción de un supermercado, y desde entonces este tipo de obras destinadas a la industria agroalimentaria y logística han sido una parte importante de nuestra actividad. La experiencia en edificación de obras singulares también es notable, tanto para el cliente público como para el privado: colegios, residencias de ancianos, hospitales, hoteles, edificios de oficinas e iglesias, así como la edificación residencial. También hemos ejecutado importantes obras civiles de urbanización.



¿Cuáles son sus proyectos más reconocidos?

Algunas de nuestras obras son muy singulares y han tenido un especial reconocimiento, como el Centro de Control de Satélites de Arganda, para Hispasat, y el oratorio y salón de actos del colegio Retamar, en Pozuelo, que está saliendo en diversas publicaciones internacionales y ha sido nominado este año para el premio al mejor edificio religioso por la revista online ArchDaily, la más visitada del mundo. Otras obras de Ruesma han destacado por su ejecución en tiempo récord, como varios colegios que comenzamos entre febrero y marzo y terminamos en agosto del mismo año, a tiempo para la apertura del año escolar.

Trabajan para empresas de primer nivel...

Entre nuestros clientes importantes se encuentran multinacionales como Hispasat, las cadenas hoteleras NH, Nordotel (Grupo Tui) y Sirenis, grandes empresas de distribución como Dia, Carrefour y Ahorramas, así como instituciones de gran prestigio en el mundo de la educación como Retamar,

Fomento, Colegios El Valle y King's College. También trabajamos con diversos arzobispos y organismos públicos. Nuestro ámbito de actuación es todo el territorio nacional y hace tres años iniciamos la internacionalización con la constitución de una filial en Perú.

¿Cuáles serán los pasos a seguir en su estrategia de internacionalización?

De momento nuestra estrategia es consolidar el negocio en Perú, pues no tenemos tamaño suficiente para abordar más proyectos fuera de nuestras fronteras, que requieren destinar un capital humano y económico importante. Preferimos vigilar muy de cerca y hacer crecer el negocio de Perú antes de acometer otras aventuras. Sí tenemos en marcha un contrato en África, puntual pero importante, para la ejecución de un hotel, que esperamos se consolide a corto plazo.

¿Se está recuperando el sector de la construcción en España?

Los índices macroeconómicos hablan de una subida por primera vez desde 2007. Nuestra apreciación va en el mismo sentido; desde finales de 2014 hemos notado un aumento importante en el número de obras que entran para estudiar, y hemos aprovechado ese repunte para contratar la mayor cartera de pedidos de nuestra historia, superior a 70 millones de euros y con trabajo hasta 2018.



Sede de HISPASAT en Arganda del Rey - Proyecto de ESTUDIO HERREROS



Oratorio Colegio RETAMAR - Proyecto de HERMOSO & HEIMANNSELD ARQUITECTOS