

CONSTRUCCIÓN

REMITIDO

ENTREVISTA **Antonio E. Vicente González** director general de Construcciones Ruesma

“RUESMA se ha consolidado como una de las 30 principales empresas constructoras de edificación de nuestro país”

Empezando de cero y con un capital social inicial de 50 millones de pesetas (300.000€), este año, 25 después de su nacimiento, RUESMA superará los 10 millones de euros de Fondos Propios, dando trabajo a 200 personas y remunerando a sus más de 60 accionistas con una rentabilidad media superior al 8% anual.

¿Qué ha supuesto para RUESMA la concesión del premio a la Mejor Constructora de la Comunidad de Madrid?

Este premio ha sido un gran estímulo para todos los que pertenecemos a RUESMA, y nos ha servido como reafirmación de que los valores de esfuerzo, constancia y excelencia, con los que desarrollamos diariamente nuestro trabajo, son los que nos servirán para seguir cumpliendo nuestros objetivos.

Ha sido una enorme satisfacción para nuestros empleados, clientes, accionistas y colaboradores sobre todo en un año, como fue el 2020, en el que la pandemia de la COVID-19 dificultó sobremanera nuestra actividad.

¿Cuál cree que es la base del éxito de su empresa?

Con toda certeza, la palabra que define la base de nuestro éxito es confianza.

Confianza, la que depositan en nosotros nuestros clientes, adjudicándonos sus proyectos, algunos de ellos desde hace más de veinte años. Les transmitimos, porque así lo sentimos, que somos parte de sus equipos, y nuestra labor es ofrecerles soluciones a cualquier necesidad que nos demanden.

Igualmente, confianza, es la relación que tenemos con nuestros empleados. Consiguiendo que puedan dar lo máximo de sí mismos, traba-

“RUESMA ha sabido adaptarse a los cambios, tanto en sus procesos internos como en nuevas unidades de negocio, y estamos preparados para afrontar nuevos desafíos”

jando en un entorno con normas poco rígidas y basadas sólo en nuestro objetivo, el obtener un trabajo excelente para nuestros clientes. La plantilla de RUESMA es muy estable, y muchos de ellos llevan más de 10 años trabajando con nosotros.

Por último, esa confianza es la que demuestran los accionistas de RUESMA con su inquebrantable apoyo hacia el equipo de dirección, sobre todo en momentos difíciles de crisis e incertidumbres como fue el año 2020. Esto permite dirigir la compañía con rumbo firme y continuidad.

¿Qué nuevos desafíos cree que ofrece este periodo tras la COVID-19?

Antes de la llegada de la pandemia de la COVID-19, se estaban asentando

las bases de importantes cambios en nuestra sociedad y, por supuesto, en todos los sectores de la economía. Retos como la conciliación personal, familiar y laboral, la digitalización, el ahorro de energía, la reducción de la huella de carbono, se planteaban como objetivos a medio plazo. Esta crisis no ha hecho sino acelerar estos cambios y convertirlos en grandes oportunidades de este periodo.

RUESMA ha sabido adaptarse a estos cambios, tanto en sus procesos internos como en nuevas unidades de negocio, y creemos que estamos preparados para afrontar estos nuevos desafíos.

Desde antes del comienzo de la crisis habíamos empezado un proceso de reestructuración, en el que abordábamos cambios en cuanto a la digitalización, la eliminación del papel, la integración de toda la información en una sola plataforma multicanal y la flexibilidad horaria. Esa adaptación previa nos permitió poder seguir realizando nuestra actividad, incluso en los momentos más difíciles del confinamiento. Tras la vuelta a la “nueva normalidad” hemos profundizado aún más en estos cambios, incorporando, para la plantilla de oficina, un sistema mixto y flexible entre el teletrabajo y la presencialidad, como una herramienta en favor de la productividad y la conciliación.

¿Cómo está afectando el problema del incremento del precio de las materias primas y la energía a su actividad?

Estos dos problemas están afectando en varios aspectos a nuestras obras. El incremento del precio de la energía y combustibles está haciendo que suba el coste del transporte con la inevitable inflación en los precios de todos los materiales. Por otro lado, la escasez de ma-



terias primas derivada de la crisis de la COVID-19 nos está generando algunos retrasos, principalmente en el suministro de equipos mecánicos de los capítulos de las obras que afectan a las instalaciones. En los contratos que tenemos actualmente en marcha, estamos intentando solucionar estos inconvenientes, anticipándonos en la compra de los insumos de la obra, de manera que la afición en los precios y plazos sea la menor posible. El problema principal lo estamos notando en los proyectos que estamos actualmente licitando, ya que el coste de estos, así como los plazos, se han incrementado fuertemente sobre las previsiones de los clientes, poniendo en peligro su ejecución o, al menos, retrasando la misma.

Estamos trabajando con algunos de nuestros clientes en la realización de proyectos colaborativos, de manera que nos impliquemos desde la fase de diseño en la elección de soluciones y materiales que, cumpliendo con sus exigencias y necesidades, estén actualmente en el rango de precios que haga viable el proyecto

¿Cuál es la estrategia de negocio que se plantea a medio plazo?

Por un lado, queremos seguir afianzando nuestra posición como referente de la construcción de todo tipo de edificaciones, buscando aquellos proyectos que por su singularidad, tamaño o rentabilidad nos sean más interesantes. Como indicaba anteriormente, tenemos clientes que, año a año, requieren nuestros servicios de construcción, y a los que seguiremos atendiendo en todos aquellos proyectos en los que nos adjudiquen. Desde hace varios años estamos realizando negocios de promoción inmobiliaria, y queremos seguir avanzando en esta actividad, ya que a la vez que nos genera una importante rentabilidad, produce importantes sinergias con nuestra actividad constructora.

Igualmente, desarrollamos la actividad de promoción delegada para clientes, principalmente fondos de inversión, en la que nos encargamos tanto de la obtención de la licencia, realización del proyecto, ejecución de la obra y la legalización de la obra terminada, limitando de esta manera los riesgos para estos inversores.

Tenemos planes para incorporar dentro de nuestras actividades negocios complementarios que nos aporten ingresos recurrentes a medio y largo plazo, tales como contratos de rehabilitación y mantenimiento, contratos de servicios y contratos de venta de energía. Espero que los fondos europeos destinados al Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia tengan un significativo impacto en estos aspectos.



Residencia Estudiantes Teatinos, MALAGA



Colegio Mayor ALCOR

CONSTRUCCIONES
RUESMA

www.ruesma.com