

RUESMA

Constructora de ámbito nacional con más de 20 años de experiencia



José Manuel Rico del Toro
Presidente y Consejero Delegado Ruesma

¿Qué balance hace de este último año para su empresa? Lo primero es hacer mención y tener un recuerdo especial a todas las personas que han perdido algún ser querido en un año marcado por la COVID-19, y en particular a todos los que forman parte de la "familia" RUESMA, ya sean accionistas, trabajadores, clientes o proveedores.

Lo segundo, reconocer el esfuerzo y compromiso de todos nuestros empleados, que en esta situación de excepción han sabido responder y adaptarse a las difíciles circunstancias que sobrevinieron, superando con notable éxito este periodo tan duro que nos ha tocado vivir. La prue-

ba de ello es que en este último año y a pesar de sufrir semanas de una paralización total y meses de muy baja actividad, RUESMA ha continuado en el 2020 la senda del crecimiento hasta casi llegar a los 70 millones de facturación, pero sobre todo, ha logrado unos resultados de explotación muy sobresalientes, mejorando casi un 200% su EBITDA y mas de un 61% su Resultado Neto.

¿Cómo se ha visto afectada la empresa por la pandemia derivada de la COVID-19? ¿Han recuperado los niveles de actividad prepandemia o tienen perspectivas de recuperarlo?

A pesar del magnífico resultado del año 2020, RUESMA no ha sido ajena al impacto de la COVID-19. La inversión en medidas anti-COVID-19 y para la protección de la salud de los trabajadores supuso un gasto adicional de 400.000€, y por supuesto, la falta de medios humanos y materiales, junto con la paralización total de la actividad en las semanas del "permiso obligatorio no retribuido", produjeron retrasos en la ejecución de las obras que aumentaron los gastos indirectos de las mismas en una cifra total muy relevante. Según nuestros modelos de análisis, el impacto negativo de la COVID-19 le restó a nuestra Cuenta de Pérdidas y Ganancias 1,5 millones de euros. Gracias a la cartera con la que contábamos al comienzo del año y el extraordinario desempeño en el último semestre, finalmente fuimos capaces al terminar el ejercicio, de llegar al nivel de actividad prepandemia, e incluso, como hemos dicho, lograr crecer un 3% respecto al 2019.

¿Han recurrido a créditos ICO, ERTEs u otro tipo de ayudas para afrontar la situación? ¿Cómo cree que contribuirán los fondos europeos a la recuperación de la economía y, en concreto, en su sector de actividad y empresa? Efectivamente, algunas de

las medidas gubernamentales que se tomaron para paliar la debacle económica que finalmente supuso una caída del PIB del 11%, han resultado efectivas. En nuestro caso, al no resultar la actividad paralizada por fuerza mayor, el ERTE no ha sido determinante, aunque se incluyó dentro de las necesarias medidas de ajuste presupuestario que se tuvieron que acometer en el mes de marzo, sobre todo cuando se produjo una paralización total de la actividad cuya duración era una incógnita. Afortunadamente, en el mes de septiembre, el 100% de los trabajadores afectados por el ERTE estaban ya reintegrados al trabajo.

El mayor éxito fue continuar la actividad a pesar de las peculiaridades de los centros de trabajo de las obras, en las que se concentra un gran número de personal, continuidad de nuestro sector que llegó a ser incluso cuestionada por algún político y medios de comunicación, olvidando que, a diferencia de otros negocios que pueden decidir con mayor autonomía la suspensión de su actividad, los contratistas estamos sujetos a obligaciones contractuales que nos imposibilitan legalmente decidir unilateralmente la paralización de los trabajos, a riesgo de incurrir en importantes penalizaciones por retrasos en la ejecución de las obras. Podemos decir sin duda, que, en los peores momentos de la pandemia, la continuidad de los trabajos supuso importantes pérdidas económicas ocasionadas por una evidente falta de rendimiento, por lo que se antepuso el cumplimiento con los clientes y el mantenimiento de los puestos de trabajo al beneficio. Y ello con la protección de la salud como primera premisa, puesto que podemos afirmar con satisfacción, que en los centros de trabajo no hubo ni un solo foco de contagio, lo que demuestra lo acertado de las medidas sanitarias adoptadas.

Además de lo anterior, en las primeras semanas de la declaración del estado de alarma se elaboró y presentó a las entidades financieras un plan económico-financiero a tres años. Esto nos permitió aprovechar la ventana que abrieron los avales del ICO, para asegurar la caja en un momento de incertidumbre y lograr un colchón adicional de liquidez a medio plazo, con lo que hemos duplicado nuestro fondo de maniobra y nos ha dado una posición muy fuerte de tesorería.

Sin duda, los fondos del programa NGEU darán una oportunidad sin precedentes para reformar y modernizar la economía de nuestro país. El acierto del gobierno en el destino adecuado de estos fondos será clave para impulsar una reducción virtuosa del endeudamiento público y la recuperación sostenible de la economía. Muchos hablan de nuestro sector como uno de los motores que impulsaran el crecimiento. Efectivamente, los NGEU podrían canalizar parte de su presupuesto al sector, propiciando la rehabilitación del parque inmobiliario y favoreciendo la construcción de viviendas protegidas en régimen de alquiler, que es una de las principales carencias en nuestro país. Lo cierto es que notamos en nuestro negocio y en los actores con los que nos relacionamos, cierta avidez inversora, impulsada sin duda por la escasa rentabilidad de los activos financieros.

¿Qué supone para su empresa haber sido seleccionada como una empresa CEPYME500? Para nosotros es una satisfacción que una entidad de prestigio como la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa nos haya reconocido dentro del conjunto de las empresas líderes en crecimiento. Independientemente del propio reconocimiento, que siempre es un elemento motivador para nuestro equipo, estamos seguros que

la visibilidad que nos dará, contribuirá a mejorar el reconocimiento y la reputación de la compañía.

¿Cuáles cree que son las claves o fortalezas que han hecho que la empresa sea líder en crecimiento? Breve historia de la compañía (origenes, principales hitos...) Sin duda ha sido la pasión y determinación con la que nos dedicamos cada día a este negocio lo que nos ha hecho llegar hasta aquí. Apoyados además en los tres firmes pilares que deben sustentar a una empresa con vocación de permanencia: Los accionistas, los clientes y los empleados. Los primeros porque han confiado siempre en la gestión del equipo directivo, esperando el momento adecuado para obtener su rentabilidad. Los segundos por la confianza con la que nos vienen distinguiendo, algunos desde hace dos décadas. Y los terceros, nuestro mejor activo, por la calidad de su trabajo, pero sobre todo, por el compromiso y esfuerzo que siempre han demostrado.

El año que viene RUESMA cumplirá 25 años desde su constitución. Entonces, un pequeño grupo de profesionales del sector decidió emprender este reto con el objetivo de convertirse en una pequeña constructora especializada en edificación singular, con vocación de servicio al cliente, la solvencia técnica como punto de distinción con la competencia y la transparencia y el cumplimiento de nuestros compromisos de precio y plazo como valores. Empezando "de cero" y con un capital social inicial de 50 millones de pesetas (300.000€), este año 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. En estos años, logramos superar la grave crisis eco-

nómica y financiera que sufrió especialmente nuestro sector a partir del 2008. A pesar de una caída de la facturación de hasta el 73% en el 2011, RUESMA nunca abandonó la senda del beneficio, ni dejó de atender sus compromisos con proveedores o entidades de crédito. Fue en esos años cuando inició su andadura internacional, con la construcción de varios colegios en Perú, país en el que aún esta presente junto con Panamá. En el 2016 RUESMA recuperó su cifra de negocios precrisis y desde entonces ha mantenido un crecimiento medio superior al 25% anual, consolidándose como una de las 30 principales empresas constructoras de edificación de nuestro país, tanto por facturación como por reconocimiento.

¿Cuáles son los planes y objetivos de su empresa en los próximos años? Nuestro objetivo una vez alcanzado este nivel de facturación y experiencia, que nos sitúa en un tamaño y un tipo de obra en el que podemos competir con cualquier otra constructora, sea del tamaño que sea, es consolidarnos como empresa de referencia para un tipo de edificación como son colegios, residencias de estudiantes, hospitales, naves industriales y cualquier otro tipo de edificación singular. Para ello dirigiremos nuestra capacidad de creación de valor hacia estos sectores donde nuestra experiencia puede ser más eficiente, para que nuestro crecimiento sea sostenible y rentable. También estamos diversificando nuestra actividad con negocios complementarios de promoción inmobiliaria muy rentables, aprovechando la fortaleza a medio plazo de nuestro flujo de caja. Por otro lado, estudiaremos las opciones que ofrece el mercado a una empresa con una estructura accionarial como la nuestra, con el objetivo de añadir a la rentabilidad que ya estamos ofreciendo, una mayor liquidez de la acción.