



Portada | Empresas | Economía | Política | Finanzas | Internacional | Tecnología | Opinión | DF TV |

UF Hoy: \$23.354,61 Dólar Obs.: \$531,17 IPSA: 3.618,80

Jueves 24 de febrero de 2011 | 05:00

RUCANTÚ, CASAS MODULARES HECHAS A MEDIDA

## **"No nos duele invertir, sabemos que mejorando el producto ganamos todos"**

La constructora Rucantú lleva más de 30 años fabricando casas modulares. A la fecha han construido 1.327 unidades.

Macarena Richmond

Podrían haber seguido en el nicho en el que partieron, pero se atrevieron a más porque sabían que sus posibilidades de producción eran mayores y que tenían la capacidad para seguir innovando en sus productos. Sí, porque para Jorge Bustos (en la foto) y su socio Mario Sepúlveda, ambos constructores civiles, el emprendedor nace, no se hace, "uno puede aprender más cosas y capacitarse, pero si no tienes esa capacidad innata vas a fracasar", asegura Bustos.

Esta misma capacidad es la que llevó, en los años 70', a estos dos socios y amigos a aventurarse con la creación de Rucantú, –nombre mapudungún que hace alusión a una ruca o casa con sol– una constructora que lleva más de 30 años edificando casas prefabricadas en Temuco.

La reinención

Por esos años partieron como contratistas, realizando pequeñas obras como ampliaciones y reparaciones, pero más adelante construirían casas y se lanzarían a participar en grandes licitaciones.

En ese tiempo comenzaron a crecer explosivamente, llegó la demanda por obras mayores que les reportaron más ingresos, pero no más ganancias. Lo que se debió al gran contingente de empleados y maquinaria que comenzaron a tener. "Al crecer uno debe delegar funciones obligatoriamente, tienes que confiar en terceros que pueden cometer errores y de los que te das cuenta cuando ya están hechos. Ante esto, lo único que hay que hacer es asumir las consecuencias", comenta el empresario.

Cansados de estas preocupaciones, decidieron "achicar" la empresa y volver a los volúmenes que manejaban antes, pero esta vez dieron un giro al negocio y se dedicaron a la construcción de casas prefabricadas. Acertaron y obtuvieron cuantiosas ganancias, pero a mediados de los 90' percibieron que sus ventas no subían ni bajaban notoriamente: habían llegado a su techo en ventas, al menos en la región.

Nuevamente debieron reinventarse y reorientar sus esfuerzos, fue así como decidieron expandirse fuera de las fronteras y aterrizar en otros destinos. En una primera etapa ProChile los ayudó en una investigación de mercado y pudieron darse cuenta que existía una buena demanda y, además, un muy buen precio de venta en Europa. Así fue como decidieron apostar por España como puerta de entrada al viejo continente, en gran parte, debido a que en ese país no existe la barrera del idioma.

En cualquier caso, la partida no fue fácil, cuando ya estaba decidido el destino de las casas se enfrentaron a la disyuntiva de cómo enviarlas. Fue entonces cuando se apoyaron en el programa InnovaChile de Corfo para desarrollar un sistema industrializado de construcción, especialmente diseñado para adaptarse a cualquier proyecto y diseño, además de reducir los costos de mano de obra en el armado y optimización de volumen de transporte en el container. Necesitaban \$67 millones y Corfo les financió \$29 millones. El resto, lo hicieron con recursos propios.

#### La crisis

Con todo listo, en 1998 comenzaron a enviar sus casas a España. Luego de casi diez años las exportaciones llegaron a representar un 43% de sus ventas totales enviando un container semanal. Para ese entonces su facturación llegaba a los US\$ 2 millones. Pero en 2009 la crisis repercutió fuerte en Europa y España fue de los países más dañados.

Dejaron de hacer envíos y tuvieron que invertir y potenciar el producto en el mercado nacional. Pero no hay mal que por bien no venga. Después del terremoto sus ventas crecieron un 30% y el concepto de las casas prefabricadas logró instalarse como una alternativa segura y económica de construcción de viviendas. Así fue como el año pasado obtuvieron ventas por US\$ 3 millones.

Para Jorge Bustos, los inconvenientes no existen porque los recursos para emprender están a la mano, sólo hay que buscarlos, saber aplicarlos y administrar bien las utilidades, no rehuendo la inversión propia y tampoco esperando que terceros financien todo.

"Nosotros somos enamorados de la madera y de la industrialización, después somos comerciantes por eso no nos duele invertir, no lo consideramos un gasto, sabemos que mejorando nuestro producto ganamos todos", concluye.

**» Visitar Sitio Web Normal**

Copyright Ediciones Financieras S.A Todos los Derechos Reservados