



Do Alto Minho para Portugal e Espanha

Casas de madeira ao pé da porta

No princípio não era o Verbo — era apenas uma ideia importada pela família Portocarrero, vinda algures da Bélgica. Mas, como «ideia importada» que era, depressa se transformou em verdadeira novidade.

Nessa altura, a família Portocarrero montou, em Caminha, uma casa de troncos maciços. Original por estas bandas. E de tal modo original que esta casa, construída de forma artesanal, depressa provocou — espontaneamente, diga-se em abono da verdade — uma grande curiosidade.

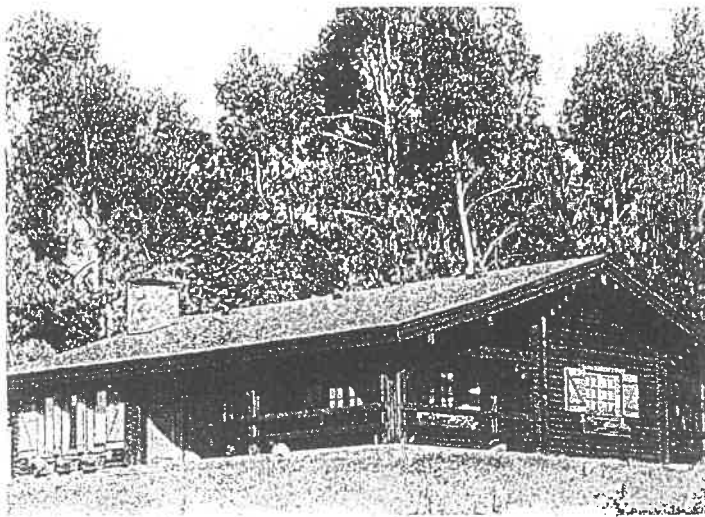
E da mesma forma que a ideia espicacou a curiosidade do público em geral e dos arquitectos e urbanistas em particular, de igual modo se transformou em verdadeiro interesse colectivo. De tal maneira que nasceu a ideia de criar uma indústria especificamente ligada a este tipo de construção.

Em 1987, a família Portocarrero deitou mãos à obra. Começou por aproveitar a oportunidade aberta pelo então Fundo de Apoio à Iniciativa dos Jovens Empresários (FAIJE I) e conseguiu um subsídio de 20 mil contos, sendo 40% a fundo perdido. Hoje em dia, a «Rusticasa — Construções, Lda», com sede em Vila Nova de Cerveira, vai de vento em popa. Depois dos 20 mil contos iniciais, houve um investimento de 170 mil contos. E prepara-se já um outro, da ordem dos 80 mil.

A empresa continua a ser cada vez mais badalada — especialmente em Espanha, um mercado cujas portas estão mais escancaradas do que nunca. Em Portugal, o crescimento da empresa continua a ser progressivo.

Ruy Portocarrero, o principal responsável da empresa, relata hoje, ao «Correio do Minho», os quês e os porquês desta «aventura». Refere, várias vezes, o termo «qualidade» para o produto final. Explica as «vantagens» das construções em madeira relativamente às construções «tradicionais». Traça o «perfil» dos clientes. E, acima de tudo, mostra-se confiante no futuro.

PINTO SOARES



Madeira: material nobre para habitação

A construção de uma casa de madeira exclusivamente em troncos maciços nos finais dos anos 70 em Caminha foi o motor de arranque — quase sem querer, pode dizer-se — da empresa que, hoje em dia, investe cada vez mais nesta «indústria». Não se pense, porém, nas velhas casas dos colonos norte-americanos, dos tempos de Buffalo Bill e dos fortes dos soldados que demandaram o novo continente. Foi uma grande aposta — o que vale por dizer que se trata de uma certeza. Uma realidade já muito badalada — curiosamente muito em Espanha e pouco em Portugal.

Ruy Portocarrero, administrador da «Rusticasa», explicou ao «Correio do Minho» a

história da empresa e as razões que levaram a apostar nas construções em madeira:

«A ideia de criar a «Rusticasa» começou a germinar depois de se ter constatado o êxito que tinha alcançado à primeira casa em troncos maciços construída em Portugal nos finais da década de 70».

Esta casa — acrescenta —, «construída artesanalmente» pela família Portocarrero em Caminha, despertou tanto o interesse e a curiosidade dos profissionais do sector — tal como, por exemplo, arquitectos e urbanistas — como, igualmente, o entusiasmo do público em geral, uns e outros claramente atraídos pela originalidade da técnica utilizada e ainda pela estética

que foi possível alcançar».

O caso não era para menos: a acrescentar à «novidade», existe o facto de em Portugal só existirem, até então, casas pré-fabricadas, não havendo, por isso, oferta de qualidade em termos de casas de madeira.

A família Portocarrero não se fez rogada — e começou a pensar seriamente na montagem de uma nova indústria ligada a este tipo de construção.

ZONA ESTRATÉGICA E APOIO CAMARÁRIO

Como tudo indica, nada parece ter sido deixado ao acaso. Tratava-se (trata-se) de uma indústria «nova», sem «tradição» em Portugal. Logo, todas as cautelas seriam poucas. Desde logo se pensou na localização da empresa — que não poderia ser melhor.

A «Rusticasa» encontra-se numa zona estratégica, num local de veraneio por excelência e, ainda para mais, a dois passos de Espanha.

Ruy Portocarrero salienta, a este propósito:

«As nossas casas destinam-se, principalmente, a segunda habitação, para uma clientela da gama média/alta e alta e, como tal, o Minho é uma região privilegiada por muitas pessoas, principalmente vindas do Porto, para implantar a sua casa de férias».

Mas a Espanha fica logo ali à mão de semear... Ruy Portocarrero não deixa, obviamente, escapar a questão:

«Naturalmente que, apesar do que atrás fica dito, é a Espanha o nosso grande mercado».

E para ser uma ideia disto mesmo, acrescenta que, «em 1992, o mercado espanhol absorveu cerca de 60% da nossa

produção — não podemos esquecer que estamos a cerca de uma centena de quilómetros do Porto e apenas a 20 minutos de Vigo».

Por outro lado, no mercado espanhol «somos mais competitivos, uma vez que ali a construção é substancialmente mais cara e o IVA é de apenas 6% — contrariamente a Portugal, o tipo de clientela é mais vasto, grande parte são jovens casais, com uma certa sensibilidade ecológica, que optam pelas casas em madeira para habitação permanentes».

Mas Ruy Portocarrero acrescenta mais razões para a localização da empresa em Vila Nova de Cerveira, uma das quais tem a ver com a Câmara Municipal: «A implantação da empresa em Vila Nova de Cerveira, em detrimento de outras localidades, é justificada também pelo apoio que foi prestado pela autarquia local, que disponibilizou um espaço com algumas infra-estruturas de apoio na zona industrial de Campos, pelo preço simbólico de cem escudos por metro quadrado».

Por outro lado, «a zona industrial fica a escassos quilómetros da fronteira e perto do nó da futura auto-estrada, o que, naturalmente, facilitará ainda mais a penetração no mercado do país vizinho».

PRIMEIRO APOIO DO FAIJE I

A empresa nasceu em 1987, nessa altura apoiada pelo então experimental Fundo de Apoio à Iniciativa dos Jovens Empresários (FAIJE I), que atribuiu um subsídio de 20 mil contos, sendo 40% a fundo perdido.

E se as casas de madeira não tivessem, realmente, futuro em Portugal, os responsáveis da empresa não teriam investido cerca de 170 mil contos nas suas instalações industriais. Mas há mais a demonstrar a sua confiança no futuro: preparam-se para, este ano, proceder a um investimento adicional, da ordem dos 80 mil contos.

Quanto aos tempos mais próximos, o responsável da empresa não hesita em afirmar que «o futuro passa por uma oferta de qualidade que nós, na «Rusticasa», nos esforçamos em proporcionar cada dia com mais rigor».

É que, salienta com ênfase, «as casas de madeira podem responder perfeitamente a uma crescente procura de qualidade e, além do mais, competir, de forma condigna, com as suas congéneres de cimento».

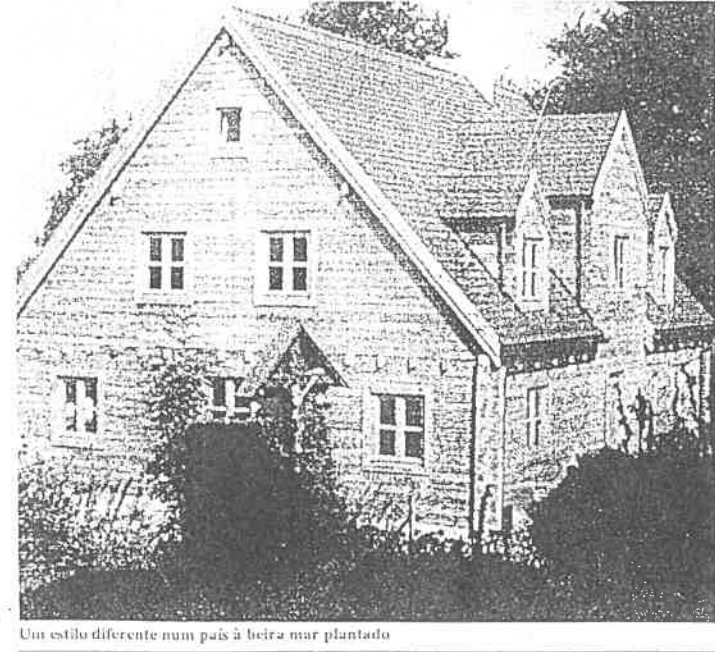
AUTOMÓVEIS

COMPRAR UMA VIATURA USADA É UMA DECISÃO IMPORTANTE «OFERECEMOS GARANTIA REAL»

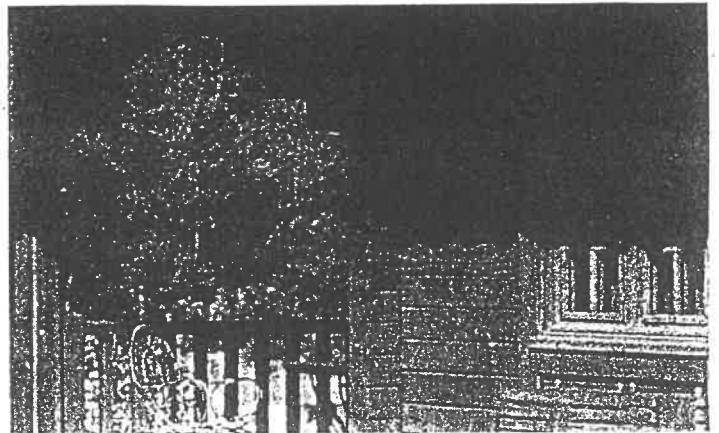
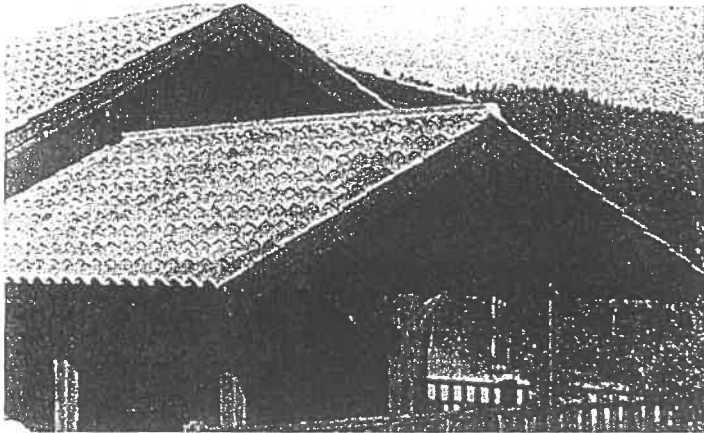
ROVER 111 SL (5P) CI TECTO	1992
ROVER 111 SL (5P)	1992
ROVER 111 SL (5P)	1991
ROVER 414 SL	1990
MERCEDES BENZ MB - 160	1989
ALFA ROMEO 33 - 1.3	1988
ROVER 213 SE	1988
FORD ESCORT 1.3 CL	1988
ROVER 820 SL	1986
AUSTIN MONTIGO 1.3	1986
AUSTIN METRO (5P)	1985
TOYOTA CARINA DX	1982
FIAT 131 MIRAFIORI 1.4	1982
DATSUN 120 Y SEDAN	1979

CONDIÇÕES EXCEPCIONAIS DE PAGAMENTO
A melhor Taxa de Juros
Executamos Chapas de Matrícula

Rua D. Pedro V, 111-119
Telefone 73493
4700 BRAGA



Um estilo diferente num país à beira-mar plantado



Qualidades isotérmicas e resistência ao fogo

Quais as diferenças, então, entre as casas construídas exclusivamente com madeiras e as casas tradicionais?

Para o responsável desta empresa, «se comparadas com as casas de construção tradicional, as casas de troncos revelam diversas vantagens significativas». Ruy Portocarrero explica que, «de facto, uma construção «em duro» demora, geralmente, um ano a realizar, enquanto uma habitação em madeira leva poucos meses a ser montada».

Outra questão a considerar é que «a madeira possui grandes qualidades isotérmicas e pode supor uma economia de energia superior a 30%. O seu «coeficiente de condutividade térmica é de 0,12W/m°C e, comparativamente, o da pedra é de 3,50W/m°C — ora, sabendo-se que uma habitação

precendente é a de que «as construções em madeira maciça têm elevados índices de resistência ao fogo».

Concretizando, explica que, «apesar de a madeira ser um material inflamável a temperaturas relativamente baixas, em relação com as que se produzem num incêndio, é menos perigosa do que geralmente se crê, sobretudo nas suas aplicações estruturais».

E, de imediato, aponta algumas razões justificativas: «A sua baixa condutividade térmica faz com que a

estruturas metálicas dilatam-se e deformam-se rapidamente num incêndio e a sua resistência decresce vertiginosamente com o aumento da temperatura — o betão armado racha com o calor e mais ainda quando arrefece rapidamente ao ser molhado com a água das mangueiras de extinção».

Outra constatação é a de que as casas de madeira são igualmente anti-sísmicas, «devido às propriedades mecânicas do material e à técnica de montagem».

A grande aposta em Espanha

A localização desta empresa é verdadeiramente privilegiada (como, aliás, referimos em outra peça deste trabalho). A escassos quilómetros da fronteira e muito perto da futura auto-estrada, estão abertas as portas para mais facilmente se atingir os mercados exteriores, particularmente a Espanha.

De resto, o país vizinho sempre esteve na mira dos homens da «Rústicas». Mesmo sem fazer grandes alardes sobre esta questão, Ruy Portocarrero não nega, antes confirma, que o grande mercado da empresa desde sempre tem sido a vizin-

ha Espanha — não descurando, natural e obviamente, o mercado português, onde, aliás, a situação é considerada muito boa.

Mas mesmo nas relações com o mercado espanhol as coisas não rolaram como à primeira vista se pensaria.

A este propósito, Ruy Portocarrero explica que «a conjuntura económica recessiva que afectou particularmente a Espanha nos últimos três anos provocou, com efeito, uma quebra de sensivelmente 50% nas nossas vendas para aquele país».

Esta quebra chegou mesmo a «inviabilizar um projecto de criação de uma representação, que esteve pre-

vista no exercício de 1993».

Mas as coisas melhoraram e novos horizontes se abrem — agora com bases mais sólidas, segundo aquele responsável:

«Depois de estabilizada a situação, pode dizer-se que as condições para a formação de uma empresa de capital misto em Espanha, para a comercialização das nossas casas, já estão, agora reunidas — e, se tudo correr como o que está previsto, ainda durante o primeiro semestre deste ano estabeleceremos uma empresa, na cidade de Vigo, para a coordenação de todas as operações em Espanha».

Estas operações, de acordo com Portocarrero, deverão iniciar-se «com a implementação de uma rede de franquias nos principais centros urbanos espanhóis». Tendo em vista este objectivo, «diversos contactos já foram até agora estabelecidos e pensamos montar pelo menos cinco zonas de venda até ao final deste ano».



com um coeficiente superior a 0,20 engendra resfriamentos, reumatismos e outras doenças, compreende-se facilmente que uma casa de madeira seja tão recomendável».

Pormenor significativo assinalado por Ruy Portocarrero é o de que a madeira «é perfeitamente higroscópica e regula constantemente o teor da humidade do ambiente e a sua notável capacidade de absorção de excesso de humidade, libertando-a quando necessário, cria o equilíbrio ideal entre o teor da humidade exterior e interior da casa».

Outra afirmação algo sur-

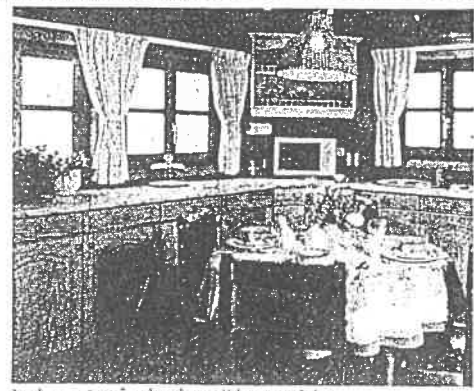
temperatura diminua para o interior; a carbonização superficial que se produz dificulta, por um lado, a saída de gases e, por outro, a penetração de calor por ter uma condutividade térmica ainda menor do que a própria madeira».

Há ainda a salientar que, «ao ser desprezível a sua dilatação térmica, não provoca derrubes nem deformações perigosas; muitos materiais estruturais, normalmente empregues na construção, não são combustíveis, mas nenhum é à prova de fogo».

Simultaneamente, Ruy Portocarrero acrescenta que «as

A resistência à flexão da madeira «é muito elevada, sobretudo se comparada com a sua densidade — os valores característicos da resistência à flexão das coníferas que utilizamos habitualmente nas nossas construções variam entre 140 e 300 kg/cm²».

Finalmente, Ruy Portocarrero referiu que «as casas em troncos são confortáveis, estéticas, resistentes e duráveis, pois existem casas de madeira do séc. XVI, sem qualquer tratamento químico — no Japão, na Escandinávia e na América do Norte 80% das habitações unifamiliares são de madeira».



Acabamentos são alvo de medidas especiais

Para assegurar a viabilidade deste projecto, frisa ainda o nosso interlocutor, «foi assinado um protocolo de cooperação com o segundo construtor finlandês, um dos maiores fabricantes de casas de troncos a nível mundial, tendo em vista aumentar significativamente a nossa capacidade de produção».

Mas, para reforçar a posição da empresa de Cerveira face a este novo parceiro finlandês, «foi concretizado, nos últimos dias do ano passado, um aumento do capital social de 50 mil para 100 mil contos».

O ano da expansão

Analisados os resultados conseguidos no ano passado, os responsáveis por esta empresa sediada em Vila Nova de Cerveira mostram-se satisfeitos. De tal modo que encaram o ano em curso como uma etapa de expansão, não só no que respeita à vizinha Espanha (ver texto à parte), como também no que se relaciona com o nosso país.

Para Ruy Portocarrero, os resultados alcançados no ano passado «foram globalmente muito positivos», sobretudo, complementa, «se compararmos esses mesmos resultados com os conseguidos nos dois anos anteriores, que tinham visto o nosso volume de vendas crescer em apenas 10%».

Segundo revelou, as vendas efectuadas no ano passado aumentaram 63%, «notando-se uma forte tendência para a procura das casas de grandes dimensões, em detrimento dos modelos mais pequenos».

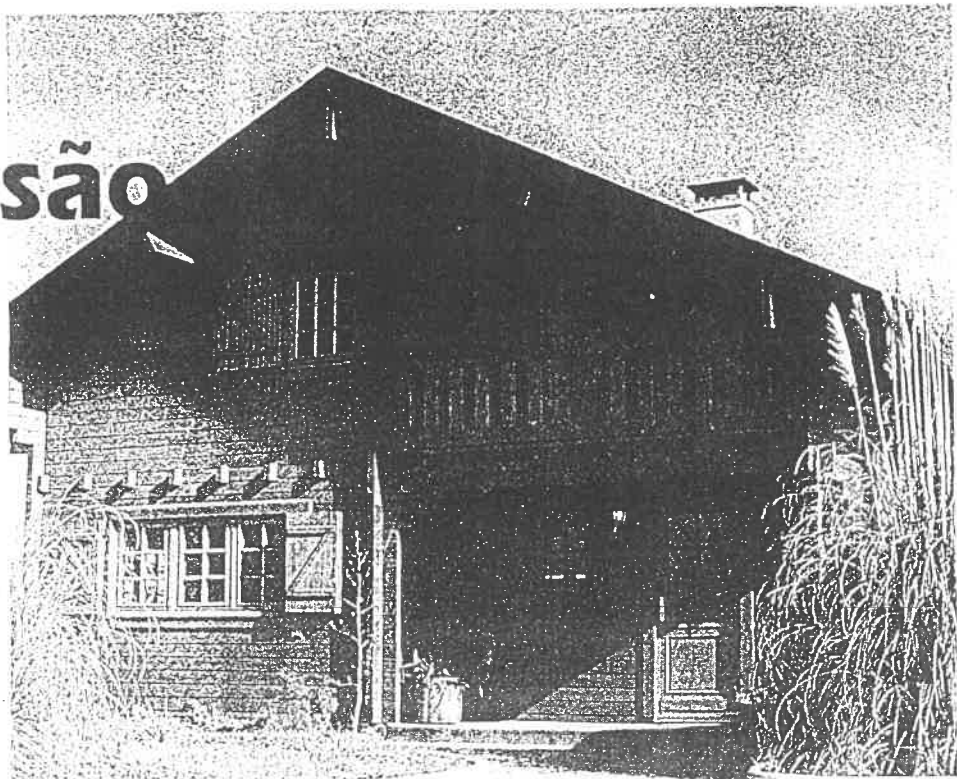
Quanto a 1995, «é o ano em que se verá, portanto, a nossa expansão iniciada em Espanha».

Paralelamente, diz Ruy Portocarrero,

«vamos nomear dois ou três franqueados na zona centro e na zona de Lisboa e iniciamos já negociações com um banco com vista à organização conjunta de uma campanha de sensibilização das casas de madeira».

Uma das grandes preocupações dos responsáveis da empresa, segundo foi possível constatar, assenta em associar a «Rusticasa» a «um novo prestígio». A este propósito, Ruy Portocarrero explica que «temos oito anos de idade, aproximadamente uma centena de clientes, mais de 120 casas montadas, sensivelmente 15 mil metros quadrados de área já construída — e pensamos, portanto, que é a hora de fazer novo balanço e de estabelecer uma redefinição de estratégia, pelo que vamos contactar os nossos clientes, através de uma empresa especializada, a fim de avaliar o seu grau de satisfação, porque pretendemos sempre atingir excelência e qualidade».

Preende-se, assim, «diversificar a nossa oferta e publicar, ainda este ano, um catá-



Do Alto Minho de janelas abertas para o país e o estrangeiro

logo com 50 modelos adaptados ao mercado ibérico, enquanto estamos igualmente a preparar um filme sobre a origem e a evolução em Portugal das casas de madeira, para difusão num canal de televisão privado».

Encontra-se também na força um outro projecto, ou seja, a ampliação da unidade industrial actualmente existente, com um investimento da ordem dos 80 mil contos, projecto este que está englobado no PEDIP II.

Outro passo considerado significativo para o futuro é adiantado por Ruy Portocarrero ao assinalar que «temos já contratos assinados para construções no Gerês, em Trás-os-Montes e no Ribatejo e temos também um

projecto de construção de uma pousada, desenvolvendo, igualmente, esforços na zona de Lisboa — é que queremos atacar em força o mercado português, que até agora tem sido um mercado secundário».

Banir preconceitos

Uma empresa deste género tem, necessariamente, uma implantação e um crescimento lentos. Para tanto, há que ter em consideração alguns factores. Entre eles, a indispensável especialização. E também um outro, não menos importante, que lida com determinados preconceitos antigos...

Segundo Ruy Portocarrero, «desde o início da sua implantação que a empresa teve de lutar contra a carência quer de mão-de-obra qualificada no mercado, quer de máquinas adaptadas aos tipos da nossa construção».

O nosso entrevistado assegura que «foram investidos milhares de contos na formação de pessoal e na criação de maquinaria própria».

Além disso — e aqui entram as tais «ideias feitas» — salienta que «tivemos que assumir o nosso papel de pioneiros neste sector, sensibilizando os portugueses para este novo tipo de construção — é que os preconceitos ainda são muito fortes».

Estes «preconceitos» são facilmente explicados: «é bom recordar que «os barracões pré-fabricados construídos antigamente em Portugal deixaram marcas e agora é difícil dissociar as casas de madeira dessas construções que serviram, muitas vezes, de abrigos temporários a pessoas e instituições».

Desta forma, houve a preocupação de «trazer uma nova ideia, um novo sentido do que é uma casa de madeira e procurarmos desde o princípio banir o preconceito da imagem transmitida pelas casas de construção pré-fabricadas».

No entanto, continua a ser indiscutível para Ruy Portocarrero que «o nosso mercado-alvo se situa, principalmente, na classe média/alta e alta, com espírito mais aberto e mais viajada, tendo tido já, de uma forma geral, a oportunidade de observar construções deste género no estrangeiro».

As madeiras e os acabamentos



Interiores requintados

Nada é deixado ao acaso — afinal, a dar razão aos objectivos que norteiam os responsáveis pela empresa, ou seja, acima de tudo, apresentar um produto final de grande qualidade.

Por isso mesmo, são seleccionados vários tipos de madeiras e os acabamentos são, igualmente, alvo de grande especialização.

Nos troncos de parede, as madeiras utilizadas são o cedro do Japão (designado por «criptomeria japónica»), o pinho de Oregon (ou «douglas/pseudotsuga menziesii») e o pinho silvestre nórdico (também chamado «pinus silvestris»).

Pode dizer-se que estes são os tipos-base de madeiras utilizadas.

Para as vigas e os barroteis, foram seleccionados o pinho de Oregon, o pinho silvestre nórdico e o pinho marítimo (designado por «pinus pinaster»).

Quanto aos soalhos e aos

forros, é também usado o pinho marítimo, o pinho silvestre nórdico e o cedro do Japão, enquanto para as portas interiores também foi escolhido o pinho silvestre nórdico e, finalmente, nas portas exteriores e janelas, é usada a limba (ou «fraké»).

No que diz respeito aos acabamentos e tratamentos, há a registar, nas paredes, velatura imunizadora fungicida, insecticida, hidrófuga, protectora contra U.V. e dissecação (exterior), para além de acabamento ecológico com óleo de linhaça incolor acetinado (interior).

Quanto ao soalho, vê-se verniz poliuretano ultra-resistente e, nas vigas, velatura imunizadora e óleo de linhaça.

Finalmente, nos forros verifica-se o acabamento incolor acetinado com óleo de linhaça (ecológico) e nas janelas também velatura imunizadora, enquanto nas portas interiores é utilizado verniz poliuretano.