

32

A FECHAR/Negócios

DIÁRIO DE NOTÍCIAS, 3 DE JANEIRO DE 1994

EMPRESA VAI LANÇAR CAMPANHA DE SENSIBILIZAÇÃO PARA CONSTRUÇÃO ALTERNATIVA

Casas de madeira com futuro

A RUSTICASA LÍDERA
O MERCADO IBÉRICO
DE CASAS
DE MADEIRA

JOÃO PAULO MENDES

Jovem empresa familiar que se dedica à construção de casas de madeira maciça, a Rusticasa, sediada em Vila Nova de Cerveira, lidera o mercado ibérico do sector e tem como alvo preferencial o país vizinho. Isto apesar do volume de vendas para Espanha ter descido cerca de 50 por cento em 1993. Mas a receptividade é outra e a penetração no mercado mais fácil.

A crise internacional provocou quebras nas exportações e inviabilizou o projecto de criação de uma representação em Espanha, prevista para o exercício de 1993. O volume de vendas foi de cerca de 40 por cento do total da produção, contra 60 por cento em 92. «Esperamos avançar com a nossa representação em Espanha este ano ou, então, em 1995», disse ao DN Rui Portocarrero, um dos sócios da empresa.

Contudo, a penetração no mercado espanhol é mais fácil que no nacional, uma vez que «existe maior potencial económico e a burocracia não é tão pesada. Por outro lado, a receptividade às casas de madeira é mais forte que em Portugal e os custos da construção tradicional mais elevados do que no nosso país».

Com um capital social de 50 mil contos e uma facturação da ordem dos 120 mil contos — o que representa um crescimento da ordem dos dez por cento —, a Rusticasa vai, este ano, lançar



► A RUSTICASA VAI ABRIR uma representação em Espanha

uma campanha em Portugal com vista à sensibilização das pessoas para este tipo de construção. É que os «preconceitos dos Portugueses são, ainda, muito fortes».

Os barracões prefabricados construídos antigamente em Portugal deixaram marcas. Agora é difícil dissociar as casas em madeira dessas construções que serviram, muitas ve-

zes, de abrigo temporário a pessoas e instituições.

No entanto, as «perspectivas para este ano são excelentes», disse Rui Portocarrero, salientando os contratos para construções de casas de grandes dimensões na zona do Gerês.

Ao contrário do que se possa imaginar, uma casa de madeira não é mais barata do que uma moradia tradicional: cerca de

13 mil contos, a que se acrescentam 16 por cento de IVA, é o preço de uma com uma área de 150 metros quadrados.

Em Portugal, são as classes média alta e alta os principais compradores deste tipo de habitação, quase sempre para férias ou fins-de-semana. Em Espanha, o perfil do cliente é diferente: são sobretudo jovens com uma certa sensibilidade ecológica que optam pelas casas em madeira para habitação permanente.

Preconceitos portugueses apesar das vantagens

As vantagens deste tipo de construção são múltiplas. Segundo Rui Portocarrero, o isolamento térmico que a madeira permite «faz com que sejam quentes no Inverno e frescas no Verão». Por outro lado, são anti-sísmicas e demoram, em média, seis meses a ser construídas e entre duas a seis semanas a ser montadas.

A empresa dá garantia de dez anos e os seus responsáveis afirmam que, à semelhança do que acontece nos países nórdicos e nos Estados Unidos, as casas de madeira podem durar vários séculos, em perfeito estado de conservação. A madeira utilizada é, sobretudo, a criptoméria japónica dos Açores e o pinho de Oregon, proveniente de França.

Criada em 1987, com um capital próprio de seis mil contos e a ajuda do primeiro FAIJ — que atribuiu um subsídio de 20 mil contos, sendo 40 por cento a fundo perdido —, a Rusticasa iniciou a sua actividade um ano depois e hoje é a única empresa portuguesa a trabalhar na construção de casas de madeira maciça, uma vez que as restantes se dedicam à construção de prefabricados.