

# RUSTICASA DOCE CASA

ENTREVISTA A RUY PORTOCARRERO, SÓCIO GERENTE DA RUSTICASA - CONSTRUÇÕES, LDA.

Por Susana Valverde, Fotografia de A.Fernandes



Os pais sonharam, os filhos concretizaram e surgiu a primeira, e até agora única, empresa em Portugal que se dedica à construção de casas de sonho, em troncos - a RUSTICASA- Construções, Lda - sediada em Cerveira. O FAIJE ajudou, o Banco complicou, a perseverança e a coragem dos Portocarrero, Ruy de 28 e Miguel de 31 anos, fizeram crescer um projecto com pernas para andar e que a pouco e pouco vem transformando a paisagem do Norte de Portugal e de Espanha...para já!

*ANJE:* Como surgiu a ideia de criar a RUSTICASA ?

*RP:* A ideia surgiu depois de construirmos a casa dos meus pais. O meu pai viajou muito pelos Países do Norte e desde sempre sonhou construir uma casa em troncos em Caminha, para viver tranquilo a sua reforma. O meu irmão Miguel, Técnico Florestal e eu, formado em Belas Artes, construimos essa casa, muito artesanalmente, com a ajuda de três carpinteiros locais que nós formamos.

E foi muito divertido. O sucesso dessa casa foi tal que aos fins-de-semana era um autêntico desfile de pessoas, vinham mesmo autocarros de Viana do Castelo. A casa começava também a ser falada no meio dos arquitectos do Porto.

*ANJE:* E do êxito dessa casa surgiu então a ideia de criar a RUSTICASA!

*RP:* Sim. O êxito que a casa alcançou e a curiosidade que despertou aliado ao facto de em Portugal só existirem casas pré-fabricadas, levou-nos a criar uma empresa que construísse casas em madeira.

## UM NOVO CONCEITO PARA AS CONSTRUÇÕES EM MADEIRA

*ANJE:* As "rusticasas" não são pré-fabricadas?

*RP:* Não. A construção pré-fabricada utiliza elementos pré-fabricados, ou seja, paredes já construídas, módulos, que são depois unidos no local. O que implica a utilização de materiais leves, e logo fracos, para permitir o transporte.

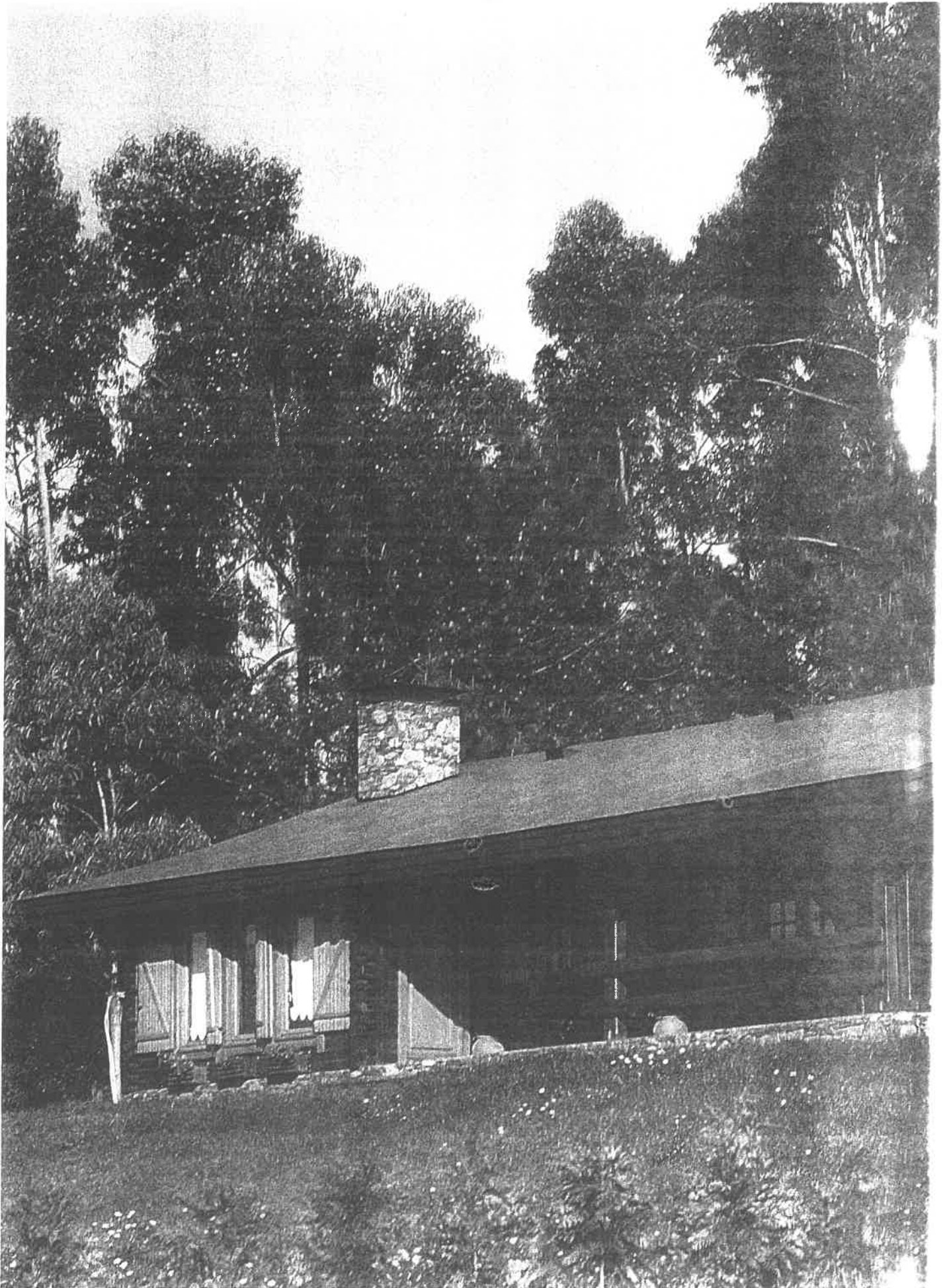
A nossa construção é constituída por elementos, cuja linha é traçada em fábrica. As peças são numeradas e depois o carpinteiro, obedecendo à planta da casa, vai montando como se se tratasse de um puzzle gigante. Os materiais por nós utilizados são mais sólidos que os usados nas construções pré-fabricadas, nós usamos troncos que podem atingir 30 cm de diâmetro. As nossas casas são robustas, de qualidade.

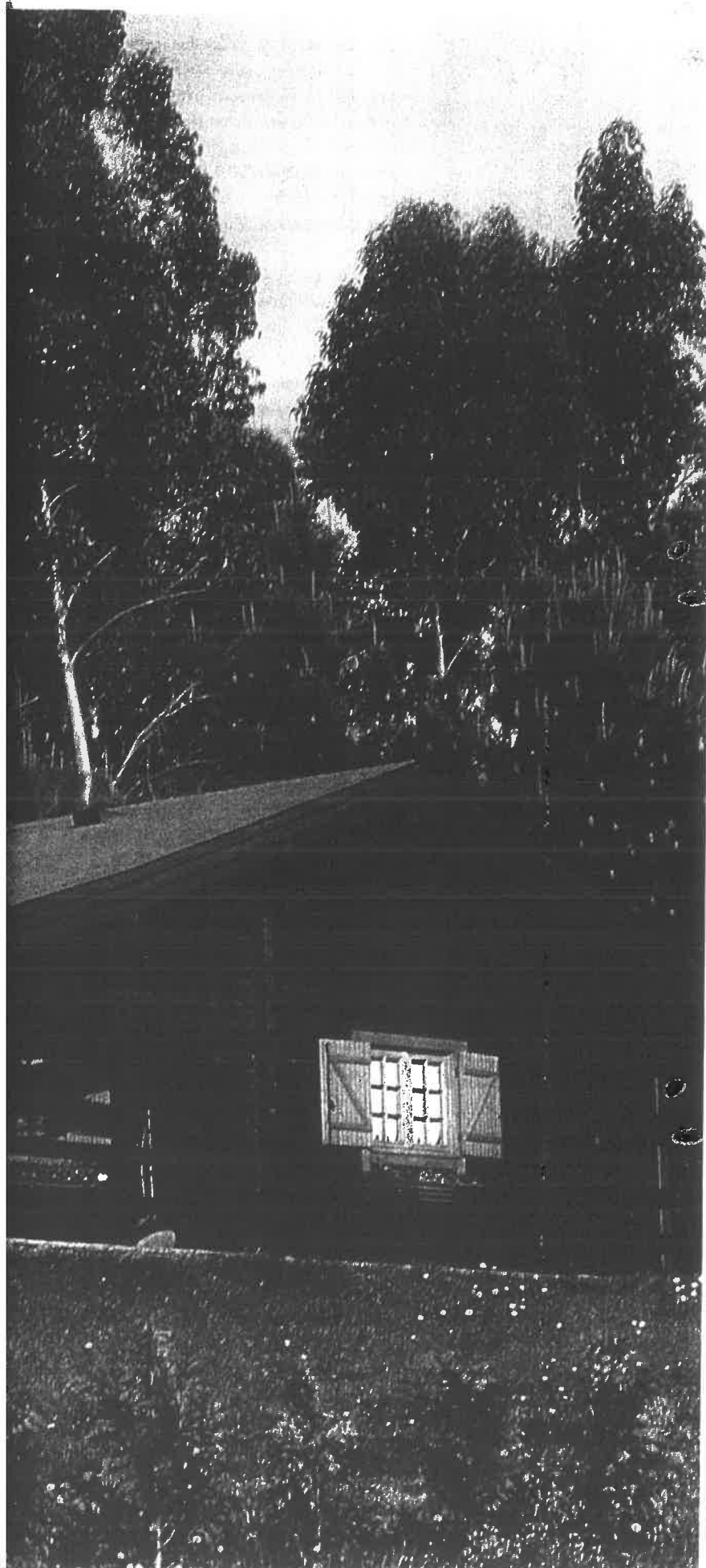
*ANJE:* Mas a construção pré-fabricada é muito usada em Portugal!

*RP:* Daí notarmos ainda uma certa resistência às nossas casas em troncos. O pré-fabricado que se encontra no mercado é principalmente destinado a escolas pré-fabricadas, a pavilhões provisórios que se transformam em definitivos porque nunca são desmontados.

Essa é a ideia do pré-fabricado em Portugal. Nós trouxemos uma nova ideia, um novo sentido do que é uma casa de madeira. Banimos o preconceito da imagem transmitida pelas casas de construção pré-fabricada.

**EMPRESAS  
JOVENS  
EMPRESÁRIOS**





*ANJE:* São pioneiros neste tipo de construção? Têm concorrentes em Portugal?

*RP:* Nesta área específica, nós somos os únicos fabricantes a nível Ibérico, não só em Portugal mas também em Espanha. Há quem importe as casas da Finlândia ou da Suécia, mas isso é diferente, trata-se apenas de representantes.

Criamos já uma imagem de qualidade e de conforto e alguns dos nossos clientes preferem as nossas casas às casas em cimento.

*ANJE:* Os modelos das vossas casas são standartizados?

*RP:* Temos modelos standart mas trabalhamos também com modelos adaptados à vontade de cada cliente. De dimensões ilimitadas.

*ANJE:* Os preços dessas casas são equivalentes à qualidade?

*RP:* Sim. A uma casa de qualidade equivale necessariamente um preço alto. No entanto os nossos preços são compatíveis com a qualidade oferecida. A nossa clientela é de uma gama média/alta. Normalmente estas casas destinam-se a segunda habitação. Nós não fazemos preço por metro quadrado porque há muitas coisas a considerar, o número de janelas, de portas, a própria complexidade da construção, a forma do telhado. Todos estes elementos são tidos em conta para a fixação do preço. Em média os preços por metro quadrado variam entre 50 a 100 contos.

### "O FAIJE FOI ESSENCIAL PARA NÓS"

*ANJE:* Para constituir a RUSTI-CASA recorreram ao FAIJE?

*RP:* Sim. Depois de construirmos a casa dos meus pais construimos mais duas. Nessa altura foi lançado o FAIJE I. Decidimos então apresentar a nossa candidatura. Fizemos o projecto em apenas 3 dias. Para nós não foi muito difícil, já tínhamos a casa modelo. Tivemos a sorte de ser seleccionados.

*ANJE:* Qual a importância do FAIJE para o vosso projecto ?

*RP:* Foi graças ao FAIJE que nós pudemos lançar industrialmente no mercado, apesar de a nossa empresa possuir uma forte vertente artesanal



inerente ao tipo de produto que oferecemos. Sem o FAIJE ainda estaríamos certamente numa oficinazinha com máquinas de cortar portáteis.

O financiamento concedido foi de 20 mil contos, neste momento o nosso investimento ronda os 170 mil contos.

*ANJE:* Que obstáculos encontraram na constituição da empresa?

*RP:* O principal obstáculo foi... a Banca. O FAIJE em si é um elemento extraordinário para as empresas jovens mas no nosso caso, a actuação da Banca foi desastrosa.

*ANJE:* Porquê?

*RP:* Logo de início exigiram-nos garantias que não tínhamos. O FAIJE destina-se a jovens ou não? A jovens que possuam 10% do capital necessário ou 100%? Isto é escandaloso. O juro bancário na altura era extraordinariamente alto. A bonificação era mínima. Era uma brincadeira.

Nós sempre pagamos o empréstimo atempadamente e todavia o Banco sempre manteve connosco uma relação de desconfiança.

*ANJE:* Qual deveria ser, do seu ponto de vista, a postura da Banca neste processo?

*RP:* Penso que os Bancos que aderem a este projecto devem mudar de filosofia. Penso que se um projecto é

seleccionado, de entre centenas, por uma Comissão Técnica especialmente nomeada para o efeito, deveria constituir já uma garantia para o Banco.

Não nos candidatamos a nenhuma das posteriores edições do FAIJE em grande parte devido à má experiência que tivemos com o Banco.

*ANJE:* A actual conjuntura económica recessiva tem afectado a vossa empresa?

*RP:* A crise apanhou a RUSTICASA em plena descolagem. A empresa teve um arranque lento devido à carência quer de mão-de-obra qualificada no mercado quer de máquinas adaptadas à nossa construção. Investimos milhares de contos na formação e na criação de maquinaria própria. O ano de 1991 foi francamente positivo para a nossa empresa mas em 92 os resultados ficaram muito aquém das expectativas.

Para a RUSTICASA, porém, a crise parece ter passado. Durante o mês de Janeiro deste ano já recebemos encomendas praticamente para todo o ano.

*ANJE:* Qual o volume de negócios da vossa empresa?

*RP:* Em sete anos de existência a RUSTICASA cresceu a uma média anual de 400%. No primeiro ano de actividade (segundo semestre de 88) o nosso volume de negócios foi sim-

bólico, 260 contos. Em 92 tivemos uma facturação de 98 mil contos. Em 93, 105 mil contos e este ano, de acordo com as nossas previsões, vamos duplicar o volume de vendas.

## **O FUTURO PASSA POR UMA OFERTA DE QUALIDADE**

*ANJE:* Quais são as vossas perspectivas para futuro?

*RP:* Conforme já referi, o nosso negócio possui ainda uma vertente artesanal que não nos permite atingir um volume de negócios muito elevado. Todavia estamos a pensar na possibilidade de constituição de uma joint-venture com um construtor nórdico. Nessa altura poderemos partir para a esfera da produção industrializada. Mas sem esse parceiro esta ideia será inviável pois envolve investimentos colossais.

*ANJE:* Qual é a vossa capacidade de construção actualmente?

*RP:* Actualmente podemos construir uma casa por dia. O problema reside na montagem. Actualmente temos apenas 3 equipas formadas. Cada montagem demora entre 2 e 8 semanas. Para podermos produzir mais mas evitar estrangulamentos, será necessário formar mais equipas.

*ANJE:* Quantas pessoas emprega a RUSTICASA?

*RP:* Actualmente emprega 25 pessoas. Somos 2 sócios gerentes, o Miguel meu irmão e eu, temos um gabinete de desenho e o sector da produção.

*ANJE:* Possuem alguma estratégia para divulgação da vossa empresa?

*RP:* No início da nossa actividade não fizemos estritamente nada ao nível da publicidade, nem sequer tínhamos um anúncio nas páginas amarelas. Os contactos que fazíamos eram suficientes para a nossa capacidade de produção. Actualmente, porém, conseguimos produzir mais, com mais rapidez e qualidade.

Em 1993 gastamos cerca de 5 000 000\$00 em publicidade, colocamos esporadicamente anúncios em jornais e participamos em feiras.

*ANJE:* Quais os princípios por que se pautava a actividade da RUSTICASA?

*RP:* Rigor, seriedade e atendimento personalizado são as bases da nossa "filosofia" de trabalho.

Hoje em dia o cliente é cada vez mais exigente e nós procuramos não só vender um produto de qualidade mas ter um serviço personalizado e muito próximo do cliente. Um quarto do pessoal que empregamos está especialmente vocacionado para o serviço de atendimento ao público, que é para nós um factor essencial. Cada cliente é um amigo e não um livro de cheques.

Posso dizer-lhe que nunca tivemos problemas com cobranças, nem com reclamações que não tenham sido satisfeitas.

## E ESPANHA AQUI TÃO PERTO

*ANJE:* A vossa actividade expande-se a todo o País?

*RP:* Não. Actualmente construímos unicamente no Norte de Portugal. Espanha é porém o nosso grande mercado. Não nos podemos esquecer que estamos a 100 Km do Porto e a vinte minutos de Vigo. Já construímos também uma casa em Munique, na Alemanha e outra em França. Em 1992 o mercado espanhol absorveu cerca de 60% da nossa produção.

por construí-la em madeira. Para já não temos tido tempo nem necessidade de desenvolver o Sul de Portugal. No entanto recebemos já em Maio, encomendas de Lisboa.

*ANJE:* Quais são os vossos projectos futuros para a RUSTICASA?

*RP:* Queremos atacar em força o mercado português que até agora tem sido para nós um mercado secundário.

Temos já contratos assinados para construção no Gerês, em Trás-os-Montes e no Ribatejo. Temos também um projecto para construção de uma Pousada. Esta mudança de estratégia prende-se com o facto de a crise em Espanha ser muito mais forte do que em Portugal e as vendas para este País terem diminuído cerca de 50%. Actualmente sentimos necessidade de atacar em força o mercado português.

*ANJE:* E como é que pretendem fazer esse ataque?

*RP:* Iniciamos já negociações com um Banco. Se tudo correr como previsto, já no início do segundo semestre de 94 faremos uma campanha de sensibilização conjunta das casas de madeira. Queremos associar a RUSTICASA a um novo prestígio. Temos 7 anos de idade, aproximadamente 100 clientes, mais de 100 casas vendidas, aproximadamente 10 000 metros quadrados de área já construída, é hora de balanço e de redefinição de estratégia. Vamos contactar os nossos clientes através de uma empresa especializada para avaliar o seu grau de satisfação. Pretendemos atingir excelência e qualidade.

## QUALIDADE, CONFORTO E ESTÉTICA SUPERIOR

*ANJE:* Que factores presidem à escolha de uma "rusticasa"?

*RP:* As pessoas estão fartas de serem enganadas e prejudicadas pelos abusos existentes na construção civil. As pessoas adquirem apartamentos caríssimos e no primeiro inverno há infiltrações de humidade e outros problemas. Gastam fortunas em apartamentos "de luxo" ou casas que são de péssima qualidade e os prazos não são respeitados.

O cliente hoje em dia procura

empresas sérias que lhe resolvam os problemas dentro dos prazos e lhes ofereçam um produto de qualidade.

*ANJE:* Quais são os vossos argumentos de venda?

*RP:* Nós oferecemos qualidade, conforto e estética superior. Optamos por uma madeira específica, a criptoméria japónica, de que há grandes plantações nos Açores, pelo pinho Oregon, importado de França e o pinho vermelho do Norte, de origem finlandesa.

A criptoméria japónica (ou cedro do Japão) é uma madeira pouco densa, o que lhe confere particularidades de isolamento térmico e acústico excepcionais. Uma parede de madeira com 15 cm de espessura equivale a uma parede em cimento de 2,5 m. Tem uma grande resistência à chuva, ao sol, enfim a todas as variações climáticas. A economia de energia resultante do bom isolamento térmico das nossas casas é 30% superior ao normal.

A manutenção exterior é económica e deve ser feita de dois em dois anos. O interior é tratado com produtos vegetais, essência de terebintina e óleo de linhaça, que são produtos não tóxicos.

Nós concedemos um prazo de garantia de 10 anos, que é superior à garantia das casas em cimento, que é de apenas 5 anos.

*ANJE:* Quando se levanta qual é a sua principal preocupação?

*RP:* Tempos houve em que as preocupações eram de ordem financeira. A minha principal preocupação é otimizar ao máximo a organização da empresa. O objectivo: a qualidade, o que implica uma "revolução" de conceitos.

*ANJE:* Tem hobbies?

*RP:* Sim, a fotografia. Apesar de não ter muito tempo para exercer este hobby, tento praticá-lo nas minhas viagens. De resto, todos os meios de expressão ou de comunicação que utilizam a imagem, (informática, televisão, publicidade e todas as formas de artes plásticas) constituem pontos de atracção muito fortes para mim. A minha formação em Belas Artes tem provavelmente alguma influência nisso. ■

*ANJE:* Que factores determinaram essa orientação?

*RP:* Tem a ver com a evolução da empresa. Nós estamos situados numa zona estratégica, num local de veraneio por excelência e muito próximos de Espanha. Nesse mercado somos mais competitivos pois aí 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 que precisam de habitação e optam