

Negócio com potencialidades

Construção de casas de madeira cresce como eucaliptos

Um novo negócio de casas de madeira está a desenvolver-se. Estas habitações são seguras e confortáveis, apesar de desmontáveis.

Um novo tipo de negócio no ramo da construção, está a «arborizar» Portugal. Trata-se de casas montadas de madeira maciça do tipo escandinavas, como se vê no Canadá, Estados Unidos e no Norte da Europa.

Este tipo de negócio, ainda pouco explorado em Portugal, está em forte crescimento. Apesar da crise do sector da construção, novas empresas vão surgindo e os responsáveis pelas empresas entrevistados pelo «Semanário Económico» mostraram-se unanimemente optimistas para este ano.

Em 1993, surgiram duas empresas nesta actividade, a Finlusa, em Alverca e a Casema, perto de Leiria. No princípio deste ano apareceu a Snotec, em Sintra.

A Rusticasa, empresa detida por três sócios da família Portocarrera, foi criada em 1986, em Vila Nova de Cerveira, com um investimento global inicial de cerca de 24,7 mil contos. Esta empresa, pioneira neste negócio em Portugal, tem um tão elevado número de encomendas que já só pode aceitar clientes para construir em 1995.

Uma das originalidades deste tipo de casas em relação à construção clássica consiste em não utilizar pregos nem colas. As peças de madeira maciça são encaixadas horizontalmente, com um sistema hermético e peça por peça, podendo estas ser de dimensão e espessura variadas, o que as diferencia das empresas de pré-fabricado clássico, que trabalham com módulos de painéis ligeiros.

A Snotec importa as peças de madeira de pinho escandinavo de uma pequena fábrica da Estónia. A Finlusa é a representante para Portugal de uma empresa finlandesa que lhe fornece as peças de madeira de pinho branco, e a Casema utiliza madeiras exóticas da Amazônia da sua fábrica do Brasil. Estas três empresas dedicam-se apenas à montagem das casas, que é efectuada por duas ou três pessoas, numa média de um a dois meses. A Rusticasa trabalha com madeira bruta, criptóméria japónica dos Açores e pinho de Oregon, vindo de França, e é a única que faz o corte nas suas próprias instalações. Todo o processo de fabrico é feito à mão. Estas habitações ofere-

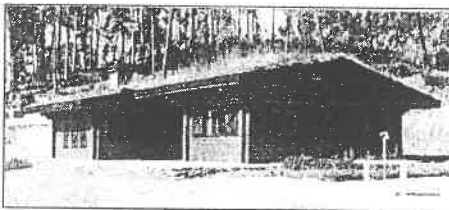
cem como vantagem, em relação à construção tradicional, a possibilidade de serem desmontadas e transferidas para outro sítio sem se deteriorarem. Além disso, oferecem a garantia de preço fixo, condições de isolamento térmico e acústico excepcionais e são anti-sísmicas. Graças à madeira maciça, as casas têm sempre o mesmo grau de humidade e permanecem secas; são frescas no Verão e mantêm o calor no Inverno. Também se isolam das radiações e electricidade estática. Esta matéria-prima pode durar séculos sem necessitar de obras e a sua combustão é muito lenta, uma vez que não tem câmara de ar.

tos pelo cliente, ou efectuados pelo seu gabinete de arquitectura.

Estas casas podem ter o mesmo tipo de acabamentos que as habitações em alvenaria, como por exemplo, forro a ajulejo nas casas de banho, assim como serem pintadas.

Expansão é objectivo

A Rusticasa prevê facturar 200 mil contos este ano, contra 110 mil contos obtidos no ano transacto. Em 1992, a facturação ascendeu a 100 mil contos. Esta empresa prevê obter resultados líquidos de 10 mil contos este ano. Em 1993 foram de cerca de mil contos.



Madeira: uma alternativa à alvenaria

Aposta na nova geração

As empresas de construção de casas de madeira revelaram que no início da sua actividade se tinham deparado com algumas dificuldades, essencialmente ligadas à mentalidade dos portugueses que, por falta de conhecimento, viam estas casas como umas «barracas de madeira».

Hoje, este problema parece estar ultrapassado e os empresários apostam na nova geração, com espírito mais aberto e mais viajada, tendo geralmente já tido a oportunidade de ver estas habitações no estrangeiro. Por outro lado, se bem que a maioria dos bancos ofereçam as mesmas condições de crédito que para a habitação tradicional em alvenaria, algumas instituições colocam entraves por desconhcerem este tipo de construção.

O responsável da Casema acrescentou que este negócio podia expandir-se à construção de bares na praia, mas que certas Câmaras Municipais, nomeadamente as de Nazaré e Alcobaça, não permitiam que fossem apresentados modelos originais, uma vez que tinham os seus próprios modelos estandardizados, o que não contribuía para a «harmonia» da paisagem.

No entanto, estas casas precisam de um tratamento de dois em dois anos, se bem que de fácil aplicação e pouco dispendioso.

A Casema, Rusticasa e Snotec oferecem uma gama de modelos estandardizados mas podem também fabricar um modelo apresentado pelo cliente. A Finlusa tem, nesse aspecto, uma filosofia diferente: pretende oferecer um produto mais personalizado e trabalha apenas com projectos originais propo-

A Finlusa facturou cerca de 25 mil contos no seu primeiro ano de actividade e prevê atingir o «break-even point» em 1995. A Casema, em 1993, obteve um volume de vendas que ronda os 300 mil contos, na venda de 35 casas.

No segundo semestre deste ano, a Rusticasa vai realizar um reforço de capital com vista a aumentar a capacidade de produção. O capital social que é hoje de 50 mil contos passará

em princípio para o dobro.

Por sua vez, a Casema projecta investir numa fábrica em Portugal, para fazer o corte da madeira que vem do Brasil, e dar-lhe um acabamento mais aperfeiçoado. Esta empresa prevê aumentar o seu capital social, actualmente de cinco mil contos repartido por dois sócios portugueses, António da Costa Mendes e Nuno Felipe Vieira Rebocho, para 10 mil contos, ou eventualmente fundir-se com uma empresa espanhola com quem já colabora.

A Finlusa, que pertence a sete sócios portugueses, está também preparada para servir o mercado dos PALOP, e espera vir a ter sucesso nestes países assim que a sua situação político-económica se resolver.

Lennart Westergren, um dos sócio-gerentes suecos da Snotec, revelou ao «Semanário Económico» que pretendiam atingir uma quota de mercado de 10% para o final deste ano. Acrescentou que o negócio tem fortes potencialidades em Portugal, porque é um produto original e porque «os portugueses estão cansados de ter dores de costas por causa da humidade».

Clientes são particulares

Estas empresas têm como mercado-alvo a classe média/alta e alta, exceptuando a Casema, que pretende atingir toda a população.

Os seus produtos concorrem com a construção tradicional e não com o pré-fabricado normal, e os seus preços são geralmente mais altos que os deste último e mais baratos que os das casas em alvenaria.

O preço dos modelos standard da Rusticasa varia entre 55 contos e 100 contos por metro quadrado e os da Snotec rondam uma média de 80 contos. Os kits da Casema podem custar de cerca de 30 a 50 contos por metro quadrado, dependendo dos modelos e tipo de acabamento. O preço médio por metro quadrado da Finlusa ronda os 100 contos.

A grande maioria destas casas são vendidas a particulares, para habitação. Cerca de 90% das casas da Rusticasa destinam-se a segunda habitação; no caso da Casema, 90% das casas são para primeira habitação. ■