

Rusticasa aposta nos negócios em Espanha

Rui e Miguel Portocarrero são dois irmãos de origem belga que em Portugal criaram a Rusticasa, uma empresa que se dedica à construção de casas em madeira. Atraídos pela beleza das construções, fomos procurar saber um pouco mais sobre esta empresa. Descobrimos um caso de paixão pelas casas de troncos e um forte empenho no projecto que iniciaram. E foi a conjugação destas características que ajudou estes jovens empresários a ultrapassarem alguns obstáculos na sua actividade de construção de casas rústicas em madeira.

"Vida Económica" - Que razões vos levaram a criar a Rusticasa?

Miguel Portocarrero - Acho que não houve uma razão única mas antes um conjunto de situações. Eu sou formado em Belas

Artes e o meu irmão é técnico florestal, portanto estavam reunidos os conhecimentos necessários. Por outro lado, o nosso pai sempre sonhou ter uma casa em troncos e essa foi a primeira que fizemos. A partir daí as pessoas começaram a interessar-se, atraídas pelo estilo original de construção e pela novidade que constituía aqui em Caminha. Ao fim-de-semana haviam verdadeiras excursões para visitar a casa e sabemos, através de pessoas das nossas relações, que foi comentada em alguns gabinetes de arquitectura do Porto. Esta casa foi construída com ferramentas de amadores e utilizando a garagem como estaleiro, mas nem por isso deixou de ser um sucesso.

Depois, foram os vizinhos a fazer encomendas, tendo nós acabado por comercializar a primeira casa em 1984.

Em 1986 vimos um anúncio onde se promovia um apoio para jovens empresários, o FAJE, e considerando que tínhamos um mercado potencial aqui em Caminha e nada de semelhante se fazia em Portugal, decidimos avançar com a ideia da empresa.

No entanto, posso afirmar que o que mais nos motivou não foi o lucro, mas sim o nosso grande interesse por esta técnica de construção e a nossa própria formação profissional. Aliás, estou convencido que é este tipo de motivações que anima a maior parte dos jovens empresários, muito mais do que a perspectiva de retornos rápidos ou fabulosos. No nosso caso, ao longo destes cinco anos, tudo o que ganhámos foi reinvestido na empresa, não tendo nem eu nem o meu irmão um salário fixo.

Uma faísca que fez arrancar o projecto

VE - Consideram que esse apoio foi fundamental para a constituição da empresa?

MP - Sem dúvida. Sem esse incentivo duvidou que tudo o que aqui está existisse algum dia. Foi como uma faísca que fez arrancar o projecto. No entanto, em termos de apoio financeiro, não foi suficiente, pois os 20 mil contos que conseguimos, a taxas bonificadas, não chegaram para tudo o que era necessário. Não podemos esquecer que se trata de uma indústria transformadora que exige grandes investimentos em equipamentos e não

uma empresa de serviços menos exigente nesse aspecto. Durante os primeiros anos foi necessário fazer grandes sacrifícios e foi indispensável o apoio do nosso pai.

VE - Por que é que escolheram Portugal?

MP - As coisas não se passaram de uma forma assim linear. A princípio, não tomámos a decisão de constituir uma empresa. Acontece que o nosso pai é português e, um dia, quando viemos até cá em férias, o meu pai decidiu fazer uma casa e pediu-nos então para o ajudar na construção. Entretanto, germinou a partir daí a tal "sucessão de acasos" que terminou com o nascimento da Rusticasa.

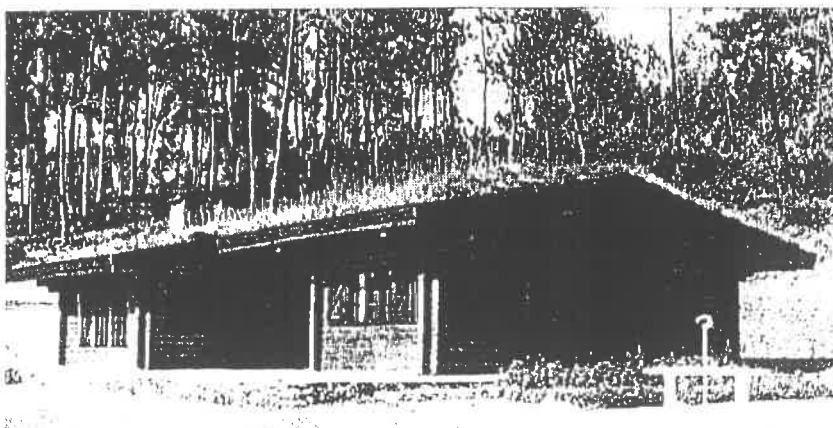
VE - Qual a proveniência das madeiras que utilizam?

MP - A maior parte vem dos Açores. A madeira que nós utilizamos é sobretudo a criptoméria japónica, que existe há cerca de 50 anos nos Açores, importada, como é bom de ver, do Japão. É uma madeira com características muito semelhantes às do cedro, ainda que botanicamente sejam completamente distintas, oferecendo grandes qualidades para este tipo de utilização, como a estabilidade das fibras e a elevada capacidade de isolamento. Deixe-me dizer-lhe que para conseguir o coeficiente de isolamento que esta madeira proporciona, isto utilizando secções de 15 cm de diâmetro, seria necessário construir paredes de betão 25 vezes mais largas do que o convencional. É importante referir que a utilização desta madeira se reveste de interesse económico para o país, uma vez que os Açores têm toda alguma dificuldade na sua exportação, em função da crise que se vive no mercado europeu, invadido pelas madeiras do Norte da ex-União Soviética. Mostra-se necessário difundir mais e melhor esta madeira que tem um grande potencial ainda por explorar.

Nas partes da casa que exigem uma maior capacidade mecânica utilizámos sobretudo o pinho de Aragão, que possui uma enorme resistência. Utilizamos muito pouca madeira nacional.

VE - Quem são os compradores deste tipo de casa?

MP - Os nossos clientes são sobretudo pessoas com um bom nível cultural, classe média-alta. São muitas vezes indivíduos que viajam, e que tiveram contacto com casas semelhantes na Escandinávia ou na América do Norte e procuram recriá-las em Portugal. Note que estas casas



Técnica de fabrico milenar emprega na construção de casas rústicas.

não são económicas, tendo um custo médio de construção semelhante à construção tradicional. Apesar de a maioria das pessoas ainda ter uma má imagem das casas pré-fabricadas, baseada no que até há alguns anos se fazia em Portugal, os nossos clientes estão sensibilizados não só para a qualidade que oferecem como para as inúmeras vantagens que possuem face às casas de tijolo. As casas de madeira são extremamente saudáveis e qualquer doente de reumatismo ficaria maravilhado com a experiência de viver numa casa onde a humidade simplesmente não existe.

Sobretudo em Espanha, onde o poder de compra é superior, os nossos clientes têm um perfil um pouco diferente. São normalmente jovens com uma certa sensibilidade ecológica que optam por uma casa deste tipo para habitar permanentemente.

Espanha: um mercado de eleição

VE - O que faz com que vendam tantas casas para Espanha?

MP - Bom... fundamentalmente porque existe um maior potencial económico. Onde há mais dinheiro é mais fácil vender. Também não podemos ignorar que, em Espanha, os custos da construção tradicional são mais elevados do que em Portugal, o que nos confere alguma facilidade de penetração no mercado. Por outro lado, em Portugal, para se construir uma casa, mesmo que seja para fim-de-semana, é necessário vencer inúmeras burocracias. Já em Espanha, para o bem e para o mal, a maior parte das casas deste tipo são construídas sem respeitar integralmente os requisitos legais. Aliás, é importante que se diga, não faz sentido que neste país não exista uma legislação própria, mais ligeira, para casas de fim-de-semana. Estas obedecem exactamente às mesmas exigências que qualquer construção urbana.

Gostaria ainda de dizer que, paradoxalmente, o mercado único veio causar-nos algumas dificuldades ao impor o pagamento

do IVA no país de origem. Em Espanha, o IVA que incide sobre a habitação é de 6%, contra os 16% praticados em Portugal. Esta situação levou-nos a criar uma sociedade de comercialização em Espanha que esperamos nos venha a proporcionar um volume de vendas naquele país ainda superior ao que já temos.

VE - Não lhe parece contraditório que uma indústria a utilizar árvores como matéria-prima se intitule de ecológica?

MP - Não, de forma alguma. Não pode existir uma utilização mais nobre para a madeira do que a habitação. O convívio com este tipo de materiais ensina as pessoas a respeitarem mais a natureza. Por outro lado, não podemos esquecer que a utilidade económica constitui muitas vezes um incentivo para a conservação do ambiente, não tendo que ser necessariamente uma condenação. De qualquer maneira, nos Açores, nossos principais fornecedores, por cada árvore cortada existe a obrigação de plantar uma nova, que em trinta anos (outra das qualidades da criptoméria japónica) está perfeitamente desenvolvida. Na Escandinávia são ainda mais rigorosos e por cada árvore cortada exigem a plantação de três novas árvores.

De qualquer forma, a quantidade de árvores utilizadas na construção não tem significado, se comparada com a utilizada na indústria da pasta do papel. No fundo, nós somos um produto natural.

VE - Estas casas duram muito tempo?

MP - Nós concedemos dez anos de garantia, como é de lei. No entanto, nos Alpes existem aldeias com casas em troncos que se mantêm há séculos, sem qualquer espécie de tratamento. Claro que não existe a proximidade com o mar como em Portugal, mas com tratamento adequado também cá elas podem durar séculos. E este "tratamento especial" mais não é do que uma aplicação anual de um verniz, que pode perfeitamente ser feito pelo proprietário. Para uma casa com 70 m² não se despende

mais do que 15 mil escudos por ano.

A origem da técnica de construção utilizada é milenar, portanto muito apurada e com provadas. Nós melhoramos essa técnica recorrendo a modernos equipamentos e ao conhecimento científico das matérias. São razões de sobra para confiar plenamente neste tipo de construção.

Paradoxos...

VE - Quais foram as maiores dificuldades que encontraram ao longo da vossa experiência como empresários?

MP - Os bancos. Apesar de integrarmos um programa especial de apoio ao investimento de jovens empresários e de constituirmos uma empresa inovadora, foi necessário proceder a hipotecas, apresentar o aval de familiares e ao fim de seis meses tivemos que fazer o primeiro reembolso, apesar de, como é óbvio, a empresa ainda não estar a produzir. As facturas tinham que ser antecipadamente pagas por nós, procedendo o banco, posteriormente, ao reembolso.

Hoje em dia, os problemas com os bancos, apesar de serem de outra ordem, mantêm-se. Por absurdo que possa parecer, o banco que financiou o nosso projecto levanta muitas dificuldades à concessão de crédito destinado à aquisição de casas pré-fabricadas. E o mesmo se passa com as seguradoras, que são muito reticentes relativamente a este género de habitações. Isto é incompreensível se levarmos em linha de conta que 90% das casas unifamiliares na Nova Zelândia ou nos Estados Unidos são de madeira. Julgo que o grande problema consiste em que estas instituições não se preocupam em avaliar a qualidade do produto de um ponto de vista técnico, baseando as suas decisões em "opiniões" de economistas.

Também me parece incompreensível que quando se trata de apoiar jovens empresários o Governo não proporcione nenhum esquema especial no que diz respeito ao IVA. Como os bancos não cobrem esta parcela do investimento inicial, qualquer novo projecto exige, pelo menos e normalmente mais, 16% de fundos próprios. □