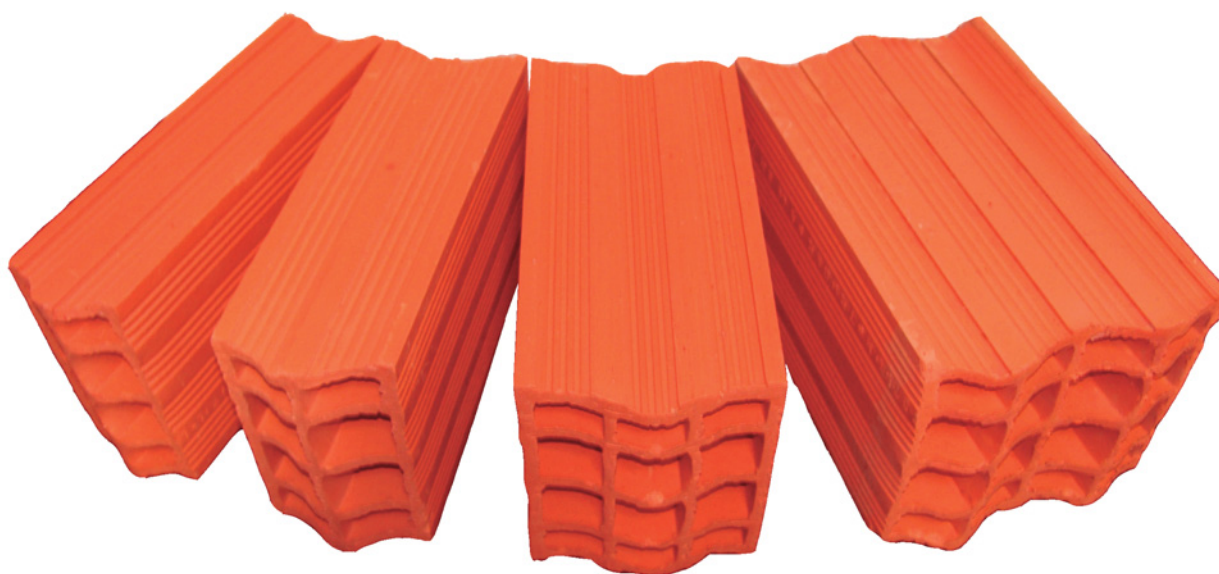




No ano em que comemora vinte e cinco anos de existência, a Construcer mantém o seu percurso inovador baseado na investigação e no desenvolvimento de produtos, que solucionem as necessidades do actual mercado da construção.

Ivo Quintas, Director Comercial, apresenta-nos o percurso da empresa, os produtos e soluções actuais, bem como a posição da Construcer face a questões prementes como reabilitação, sustentabilidade e durabilidade.



QUAL TEM SIDO O PERCURSO DA EMPRESA, TANTO A NÍVEL ESTRUTURAL COMO DA GAMA DE PRODUTOS?

Fundada em 1986, por quatro empresários ligados ao sector da cerâmica estrutural, a Construcer surgiu como resposta a um mercado cuja procura crescia de forma sustentada. Em 1994, a empresa investe no seu processo produtivo, automatizando a sua linha de produção.

Já em 1999, fruto de uma natural evolução, quer ao nível do mercado, quer ao nível da organização interna, a Construcer passa a sociedade anónima. Devido ao seu rigor, transparência, e desempenho económico-financeiro, a Construcer obtém nos anos de 2000 e 2001, o estatuto de PME Excelência, atribuído pelo IAPMEI.

Em 2003, a Construcer muda de foco estratégico, passando a apostar na investigação e no desenvolvimento de novos produtos com valor acrescentado. Surge como resultado desta opção o TecnoTijolo®, um produto inovador com vantagens acrescentadas, nomeadamente na redução de custos na construção, melhoramentos técnicos no desempenho das alvenarias e menor impacto ambiental.

Como reconhecimento da solidez financeira, desempenho económico, capacidade de inovação e envolvimento, a Escola de Gestão do Porto - Universidade do Porto e o banco Millennium BCP atribuíram a distinção de "Cliente Aplauso" à Construcer nos anos de 2005 e 2008.

Em 2010, reforçando a sua opção estratégica na investigação e no desenvolvimento de novas soluções, a Construcer, em parceria com o Centro Tecnológico da Cerâmica e do Vidro, desenvolveu o TermoTecno®, um bloco térmico cerâmico com excelente eficiência energética, especialmente concebido para a solução de isolamento pelo exterior (ETICS).

É INDISCUTÍVEL A IMPORTÂNCIA DO PAPEL DOS MATERIAIS NA CONSTRUÇÃO, NÃO SÓ POR RAZÕES DE ESTRUTURA E DURABILIDADE, MAS TAMBÉM PELA VERTENTE ESTÉTICA, TÃO OU MAIS VALORIZADA. NO SEU ENTENDER A VERTENTE ESTÉTICA PODE SOBREPOR-SE A QUESTÕES DE DURABILIDADE, INFLUENCIANDO ASSIM A SELECÇÃO DE DETERMINADO PRODUTO?

Se falarmos de materiais estruturais, a questão "durabilidade" sobrepõe-se à questão estética. Em materiais de acabamento e/ou decorativos, pode eventualmente suceder o contrário.

O MOMENTO CONTURBADO QUE O PAÍS É, EM ESPECIAL, O SECTOR DA CONSTRUÇÃO ATRAVESSAM EXIGE ESTRATÉGIAS DE DURABILIDADE E SUSTENTABILIDADE, NÃO SÓ DO PONTO DE VISTA DO PRODUTO, MAS TAMBÉM ECONÓMICO E DE COMPETITIVIDADE. COMO SE PREPARAM PARA ENFRENTAR ESTA REALIDADE?



Apesar dos nossos produtos, o Tecnotijolo e o TermoTecno, pelas suas características, poderem ter uma contribuição interessante na renovação e reabilitação, não podemos deixar de perceber que as alvenarias em tijolo têm a sua maior participação em construção nova.

SENDO A REABILITAÇÃO O NOVO RUMO DO MERCADO DA CONSTRUÇÃO, COMO DEFINE O GRAU DE COMPLEXIDADE DAS INTERVENÇÕES EM OBRA?

No nosso entender, a complexidade das intervenções em obra só se torna um problema, quando há desconhecimento das características técnicas dos novos produtos, bem como dos cuidados a seguir na sua aplicação em obra. O caminho passa pela formação dos aplicadores, e por um acompanhamento rigoroso por parte dos responsáveis.

DENTRO DA GAMA DE PRODUTOS QUE POSSUEM, QUAL AQUELE QUE ELEGE COMO SENDO O QUE POSSUI MAIS E MELHORES CARACTERÍSTICAS DE DURABILIDADE? QUAIS AS SUAS CARACTERÍSTICAS?

Por tudo o que temos falado, quer o Tecnotijolo, quer o TermoTecno, têm óptimo desempenho em questões de durabilidade. Quanto às suas características, podemos afirmar que estes produtos melhoram tanto o comportamento térmico das alvenarias, bem como o seu comportamento higrométrico, por exemplo, não há condensações em alvenarias com estes produtos.

A EXPORTAÇÃO É UM MERCADO POSSÍVEL E NECESSÁRIO PARA O SECTOR? QUAIS OS MERCADOS QUE PODERÃO SER MAIS IMPORTANTES OU PRIORITÁRIOS? QUAIS OS PLANOS FUTUROS DA EMPRESA A CURTO PRAZO?

Sim. Sobretudo os mercados que por proximidade geográfica, minimizam os custos relacionados com logística (países da Europa) e depois, aqueles que, por proximidade cultural e/ou linguística (PALOP), possibilitam maior sucesso negocial. Neste sentido, a empresa poderá estabelecer negócios de internacionalização, através do licenciamento das nossas soluções (devidamente protegidas pela propriedade industrial), situação que temos em curso com protocolos de cooperação, que estão em fase de negociação.

Como referido anteriormente, a estratégia da Construcer foi a de inovar nos produtos de cerâmica estrutural (tijolos), no sentido de melhorar o desempenho (técnico/ambiental) das alvenarias. De notar ainda a promoção ao caso de estudo do Centro Tecnológico da Cerâmica e do Vidro, intitulado “Análise de desempenho ambiental do Tecnotijolo face ao tijolo tradicional”, realizado pelos engenheiros Marisa Almeida e Pedro Frade.

Associado a estes benefícios técnico-ambientais, estes produtos (Tecnotijolo e TermoTecno) conferem ainda, aos seus utilizadores, uma redução substancial dos custos de construção nas alvenarias, por m² em obra.

COM A EMERGÊNCIA DO MERCADO DA REABILITAÇÃO EM PORTUGAL, E NUMA ALTURA EM QUE A CONSTRUÇÃO NOVA PARECE TER ATINGIDO O SEU LIMITE, MUITO SE TEM FALADO DO MERCADO DA RENOVAÇÃO E REABILITAÇÃO. POSSUEM SOLUÇÕES ESPECÍFICAS PARA ESTE MERCADO? QUAL É QUE GOSTARIA DE DESTACAR?

