

CASAS PREFABRICADAS DESDE LA ARAUCANÍA A EUROPA

Si hace menos de una década el 5% de sus ventas tenía como destino el mercado exterior, el porcentaje asciende actualmente al 30% para esta innovadora empresa de Temuco. El principal destino es España.

A mediados de la década de los años 90, en la empresa constructora Rucantú S.A. supieron percatarse de que la exportación era la necesaria nueva fase para su negocio. Luego de varios años de poco crecimiento, vislumbraron que el mercado nacional de las casas prefabricadas estaba cubierto y que la búsqueda de algún tipo de diferenciación debía apuntar a la calidad más que a la masificación.

Jorge Bustos, gerente comercial de la empresa, cuenta que la gran desventaja ha sido el alto costo del flete a varias ciudades de España. Asumieron que el precio por el transporte era el mismo si enviaban algo con mayor valor agregado. Eso reforzó su apuesta. "No son casas de las más baratas, porque ello nos significaría bajar la calidad, pero sí logramos situarnos competitivamente", comenta.

Aunque los competidores de Rucantú están en los países nórdicos o de Europa del Este, con un costo menor por transporte, ellos cuentan con maderas de peor calidad, debido a las fluctuaciones extremas desde el gélido invierno al caluroso verano. En Temuco, en cambio, las condiciones de temperaturas y clima son más amables que las europeas.

ABARATANDO LOS COSTOS

Desde 1981 Rucantú está en una permanente búsqueda e investigación de un sistema constructivo prefabricado de calidad, usando como elemento principal la madera. Pero el proyecto "Desarrollo de una nueva tecnología constructiva para la exportación de casas prefabricadas" sólo logró ponerse en marcha en 2004, con el apoyo de INNOVA Chile. El resultado fue la implementación de innovadoras soluciones en paneles, sistemas



eléctricos y de agua, pisos, aislaciones, techumbres, puertas y ventanas. Todo bajo los exigentes estándares europeos.

La preocupación prioritaria del equipo profesional estaba en desarrollar un alto porcentaje de prefabricación para facilitar así el armado y disminuir el uso de mano de obra especializada, abaratando un 50% de los costos relacionados. Además, el proceso de armado se redujo, por ejemplo, de diez a cinco días para una cabaña de 54 metros cuadrados.

Los dos factores preponderantes en el éxito de este negocio han sido el máximo aprovechamiento de volumen de los embarques para exportación y la estricta preocupación por asegurar la calidad de las casas prefabricadas, principalmente de pino oregón, beneficiándose del creciente *boom* de la madera a nivel internacional. Si antes trasladaban 80 metros cuadrados por *container*, ahora están en condiciones de colocar 120.

UN EMBARQUE A LA SEMANA

Este sistema de construcción se inscribe dentro de los modelos flexibles, que posibilitan soluciones técnicas a las necesidades de cada cliente. En otras palabras: brinda libertad a los distintos diseños arquitectónicos, junto a mayor

FICHA TÉCNICA

Nombre proyecto	Desarrollo de una nueva tecnología constructiva para la exportación de casas prefabricadas
Empresa	Empresa Constructora Rucantú S.A.
Costo total	\$ 57.716.000
Aporte INNOVA Chile	\$ 21.000.000
Aporte empresa	\$ 36.716.000
Área de negocio	Innovación Empresarial
Línea de apoyo	Innovación Empresarial Individual
Sector	Construcción
Contacto	[+56 45] 273 5000 casas@rucantu.cl Panamericana Sur Km. 6 Temuco www.rucantu.cl

facilidad y simpleza en el montaje y rapidez en el armado.

La exportación no ha sido ninguna panacea. "Muchas empresas han tenido la oportunidad de exportar, algunas una sola vez, pero pocas han logrado mantenerse. En esto ya estamos marcando la diferencia", resalta Bustos. Y es que en un comienzo desconocían los complejos engranajes de la exportación de casas prefabricadas de alta calidad. "Había que proteger los paneles del 'estrés' de estar durante un mes dentro de un 'tarro' (container), cruzando además la línea del Ecuador", detalla. Para ello aplicaron baños contra fungicidas, secaron e impregnaron los paneles, dándole todo tipo de protección especial.

Actualmente el 30% de las ventas de Rucantú se exporta; antes, el porcentaje no superaba el 5%. En diciembre de 2006 llegaron a enviar un embarque cada semana, contando en promedio dos embarques mensuales (cada uno abarca unos 300 metros cúbicos).

Bustos no tiene duda de la relevancia del aporte de CORFO en la línea exportadora de esta empresa de la Novena Región. "Nos sirvió como un empujón para dar este necesario salto", confiesa este constructor civil.

"Muchas empresas han tenido la oportunidad de exportar, pero pocas han logrado mantenerse. En esto, como empresa constructora, ya estamos marcando la diferencia", dice Jorge Bustos, gerente comercial de Rucantú.

