

# RIAMAR-NAUTAV

Paixão e pioneirismo de um homem pela velocidade que perdura na náutica.

*How one man's pioneering spirit and passion for speed live on in boating*

A Riamar, com os seus 56 anos de história dispensa. para muitos, apresentações na área náutica em Portugal. Fundada em 1964 pelo visionário Manuel Alves Barbosa, foi graças a uma série de felizes coincidências na sua vida que possibilitaram a existência desta marca.

Nascido em 1930 em Águeda, numa família com fortes ligações ao setor automóvel, Manuel Alves Barbosa tinha uma grande paixão pelos automóveis, inclusive pela competição, tendo estado envolvido na criação do primeiro automóvel exclusivamente português, o “ALBA”, sem qualquer ligação pessoal ou profissional à náutica.

Mas foi quando cumpriu o serviço militar em Aveiro, onde conheceu a sua mulher e casou, que travou conhecimento com diversos entusiastas de um desporto emergente na época na cidade, a motonáutica. Emancipou-se, a nível empresarial, da sua família, mas continuou ligado ao setor automóvel, só que por conta própria, em Aveiro, tendo a sua paixão pela competição na motonáutica aumentado. Tornou-se Campeão Europeu da Classe EU, classe rainha na época, nos anos 1961 e 1962.

Era já uma referência na época, a nível Europeu no desporto, quando Manuel Alves Barbosa foi convidado, em 1964, juntamente com uma comitiva portuguesa, pelo Rei de Marrocos, para uma prova de motonáutica naquele país. Aí teve o primeiro contacto com um protótipo de uma embarcação que viria a definir a sua vida e o seu legado.

O protótipo, apresentado por um entusiasta espanhol, Salvatore Sciacca, tratava-se de uma embarcação de recreio a motor construída totalmente em fibra de vidro, um material muito pouco conhecido na época, principalmente na indústria náutica.

Fascinado pela tecnologia e potencial deste novo método de construção naval, altamente resistente, sem manutenção e com uma versatilidade de inovação e construção em série sem igual, Manuel Alves Barbosa iniciou as negociações que culminaram na criação do estaleiro Barbosa e Sciacca, Lda., em Aveiro, o primeiro estaleiro nacional a produzir embarcações em fibra de vidro e um dos primeiros a nível europeu, surgindo assim a marca Riamar - Ducauto.

With a history of 56 years in the sector, Riamar is already widely known in the Portuguese nautical industry. The company was founded in 1964 by visionary Manuel Alves Barbosa, but that was only possible due to a series of fortunate events that occurred in his life.

Born in Águeda in 1930, to a family with strong ties to the automobile sector, Manuel Alves Barbosa had a passion for cars and for racing, having been involved in the creation of the first fully Portuguese automobile, the “ALBA”. What he did not have was any tie whatever, be it personal or professional, to boating.

However, when he went to do his military service in Aveiro, where he would meet and marry his future wife, he became acquainted with several boat racing enthusiasts, a sport that was becoming increasingly popular in the city at the time. He left the family business, but remained connected to the automobile sector, although on his own and in Aveiro, but his passion for boat racing would only grow and in 1961 and 1962 he became European Champion in the EU class, one of the most important of his day.

Manuel Alves Ribeiro soon became a sensation on the European sports scene and in 1964 he was invited by the King of Morocco to take part in a Portuguese delegation, to participate in a boat racing competition in that country. This was to be his first contact with a vessel that would come to define his life and legacy.

The prototype had been brought by Spanish enthusiast Salvatore Sciacca. It was a recreational craft made entirely out of fiberglass, a material that was practically unknown at the time, especially in the nautical industry.

He became fascinated by the technology and potential of this new method of naval construction which was both highly resistant, versatile and innovative, capable of being mass produced. Manuel Alves Barbosa began to negotiate the opening of his own shipyard in Aveiro, Barbosa e Sciacca, Lda., the first in Portugal, and one of the first in Europe, to produce fiberglass boats. The Riamar – Ducauto brand was born.

Using the abovementioned prototype as a model, which would later be named “Acapulco”, and with his

Tendo como primeiro modelo o protótipo acima referido, mais tarde denominado comercialmente “Acapulco”, juntamente com a visão industrial e comercial de Manuel Alves Barbosa, o estaleiro iniciou a sua produção com o objetivo de se instalar não só no mercado nacional, como também de exportar para as colónias portuguesas na época e para o mercado espanhol.

No final dos anos 60, a Riamar, juntamente com a conhecida empresa de caravanas Vimara, criou a primeira exposição do setor, unindo a náutica e o campismo no Pavilhão das Diversões Náuticas/Restaurante Espelho d’Água, em Belém, que levaria mais tarde à fundação pelas mesmas empresas na FIL da Nauticampo, uma referência para a náutica de recreio, tendo sido realizada a sua 51.ª edição em 2020.

No início dos anos 70, a sociedade desfez-se, ficando Manuel Alves Barbosa com o controlo total da empresa. Ocorreu a consolidação da empresa e da marca, através do reconhecimento das vantagens da fibra de vidro, da qualidade de construção e da criação de novos modelos adaptados às necessidades do mercado, com o domínio quase exclusivo do mercado nacional e das Colónias Portuguesas na época, mantendo no entanto um forte rácio de exportação, principalmente para o mercado espanhol e alemão, tendo inclusive participado por diversas vezes no emblemático salão Boot Dusseldorf – Salão Náutico de Dusseldorf, ainda hoje considerado o salão de referência de nível europeu.

Durante este período, como piloto de motonáutica, desporto altamente mediatizado na época, utilizou a sua equipa de competição para promover o nome da marca, tanto a nível nacional, como internacional, dando um impulso considerável ao seu crescimento.

Com a revolução em Abril de 1974, a empresa teve o seu maior revés. As embarcações de recreio passaram a ser consideradas um bem de luxo, as classes com maior poder económico começaram a ser fustigadas, a guerra colonial intensificou-se bem como a dificuldade em exportar bens desta natureza, levando à quebra, quase na totalidade, das vendas.

No entanto, a Riamar reinventou-se para aguentar a crise, produzindo outros produtos como caixotes do lixo e quiosques, nunca despedindo qualquer funcionário, continuando ao mesmo tempo com a produção de embarcações para stock a ritmo semelhante, acreditando que o país iria estabilizar e teria produto pronto para oferecer

industrial and commercial know-how, the shipyard began production with the intention of establishing itself in the Portuguese and Spanish market but also to export to Portugal’s colonies at the time.

Towards the end of the 60s Riamar and the renowned caravan manufacturers Vimara created the first boating and camping exhibition, in Belém, Lisbon. This would later lead to the creation of Nauticampo, which now takes place in the FIL and has become a reference for recreational boating. The 51st edition took place in 2020.

In the early 70s the partnership was dissolved, and Manuel Alves Barbosa became the sole proprietor of the company. The company and the brand were consolidated through the recognition of the advantages of fiberglass, the quality of the construction and the creation of new models better adapted to the needs of the market. With an almost exclusive handle on the national market, including the colonies, the company also managed to export, especially to Spain and Germany and took part in the renowned Boot Dusseldorf – The Boat Show and Watersports Exhibition, which is still considered the top event in the business in Europe.

During these years he continued to race and used his competitive team to promote the brand’s name, both at home and abroad, leading to significant growth on the back of the sport’s popularity.

The company’s most difficult years came with the April 25th revolution, in 1974. Recreational boats were now considered luxury items and the upper classes were taking a beating. The wars in the colonies were at a critical stage and it began to be more difficult to export this sort of item, leading to an almost complete drop in sales.

However, Riamar managed to reinvent itself and outlast the crisis by turning to other products such as rubbish bins and kiosks. Not a single worker was fired and construction of boats for stock continued at much the same pace, since it was believed that the country would eventually become stable and then there would be items to sell.

Stability did come, but it took its time and in 1976 Manuel Alves Barbosa and the company’s sales director Carlos Mendes managed to drive a truckload of boats across the border, claiming they were second-hand. They travelled across Europe visiting boating companies that might be interested in selling their products. They left the boats there to be sold and marketed and, in the



nessa altura.

A estabilidade demorou a chegar e foi em 1976 que Manuel Alves Barbosa, com o diretor comercial da empresa, Carlos Mendes, que num camião carregado de barcos, argumentando serem usados, conseguiu passar a fronteira. Correram a Europa à descoberta de empresas náuticas interessadas nos seus barcos, ficando os mesmos nos diversos locais para venda e marketing. Assim, se construiu uma rede de agentes na Europa, espalhados por Espanha, França, Bélgica, Holanda, Alemanha e Inglaterra. Com a estabilização do país e a rede de agentes externos criada, a empresa começou novamente a crescer. Com produto acabado para entrega imediata, refez a rede de agentes nacional, enquanto surgiam algumas empresas concorrentes, mas sem dimensão nem produto para competir. Foi aqui que a empresa voltou a dominar o mercado nacional, então com uma componente de exportação mais forte.

A Riamar lançou toda uma nova gama de modelos, de acordo com os padrões de *design* da época, tendo a necessidade de se instalar em 3 unidades fabris, duas em Aveiro e uma no Carregado, bem como uma loja náutica em Lisboa, servindo de entreposto para a zona sul, juntamente com a fábrica no Carregado. Com cerca de 120 funcionários, a empresa atingiu o seu recorde de produção de 1.200 barcos por ano no final dos anos 80, nunca descendo nessa década das 700 unidades anuais.

Em meados dos anos 90, a empresa voltou a entrar em sérias dificuldades, chegando quase à rutura. Para tal, contou a abertura das fronteiras e a invasão do mercado com barcos franceses e americanos, através de agentes fortes em Portugal. A isto acresceu o *design* desatualizado dos modelos e más decisões de gestão na empresa.

Nunca parando de produzir e já com sócios investidores, no final dos anos 90, a empresa foi redimensionada e

process, built up a network of agents in Europe, in countries like Spain, France, Belgium, the Netherlands, Germany and England.

When stability did come, and with a network of foreign agents already on the ground, the company started to grow once more. With a stock of boats ready to deliver, Manuel Alves Barbosa rebuilt his network of national agents. Competition started to arrive, but the rival companies had neither the size nor the stock to threaten his domination of the national market, now backed up by a stronger exporting component.

Riamar launched a new range of models, more in line with current trends, and expanded to three factories, two in Aveiro and one in Carregado, as well as opening a boating shop in Lisbon which doubled as a warehouse for the South of the country, along with the Carregado factory. With a staff of 120, the company set its production record at this time, with 1,200 boats per year by the end of the 80s, never dropping below 700 units per year.

In the mid-90s, with the opening of the borders and the market flooding with French and American models, represented by strong agents in Portugal, the company went through a period of great difficulty again and almost went bust. Bad management decisions and outdated models contributed to the crisis.

Production never stopped, and with the introduction of new investors the company was restructured and focused on producing new models for professional fishing and exports, especially to Angola, leaving leisure boating in the background and exporting around 70% of production.

In 2012, in serious danger of disappearing due to the new economic crisis and Manuel Alves Barbosa's advancing age, Riamar managed to reinvent itself again. Manuel Cálão and Francisco Cálão, respectively son-in-law



focada na produção de novos modelos, para a pesca profissional, e na exportação, principalmente para Angola, ficando o recreio em segundo plano, exportando cerca de 70% da sua produção.

Em 2012, correndo sérios riscos de desaparecer definitivamente, devido à idade de Manuel Alves Barbosa e da crise económica instalada, a Riamar reinventa-se mais uma vez. Manuel Cálão, genro e Francisco Cálão, neto do fundador, abraçam um projeto com a marca através da criação da empresa Nautav, Lda., em 2012.

Esta empresa é criada com o intuito de dar continuidade ao legado da marca, um pouco esquecida no mercado nacional e com diversas lacunas a colmatar, apesar de deter uma imagem de qualidade inabalável e um histórico de modelos com excelente navegabilidade.

Assim começou uma nova jornada da marca até aos dias de hoje, mantendo alguns modelos com reestruturações completas, inovando ao nível da construção e dos acabamentos, bem como na criação de alguns modelos novos, em linha com as atuais tecnologias existentes na construção naval, em fibra de vidro. Recomeçando em plena crise, instalada agora numa pequena fábrica em Ílhavo, a empresa fez um trabalho árduo, passando por algumas dificuldades, na recuperação do nome da Riamar e na reconquista lenta do mercado nacional, como base segura, enquanto mantinha o mercado de exportação existente. Até 2016, foi criada uma rede de agentes forte, em Portugal, aliada à parceria existente com a marca de motores fora de borda Yamaha, coincidindo com uma forte quebra na exportação, implementando novamente a Riamar como referência da construção naval em Portugal e a sua imagem de qualidade no setor.

O crescimento, aliado, também, à recuperação económica, manteve-se forte e, em 2019, a empresa sentiu a

and grandson of the founder, took the brand in a new direction, through the creation of Nautav, Lda., in 2012.

This company was created with the intention of maintaining the brand's legacy, which had become rather forgotten in the national market and had a number of flaws to overcome, despite still having an unshakeable image as a quality brand and a history of excellent seaworthy models.

Thus, began a new page in the company's history, that has brought us until today. Some models were fully restructured and have been maintained, with new constructions techniques and refurbishing, and others were created from scratch, according to current technology in fiberglass naval construction. Making a new start in the middle of a financial crisis, the company set itself up in a small factory in Ílhavo and through a lot of hard work, and overcoming some obstacles, managed to recover the Riamar reputation and slowly, but surely, take back the national market while maintaining the existing exports market.

The years until 2016 were spent building a strong network of agents, in Portugal, through an existing partnership with Yamaha outboard motors. This period coincided with a drop in exports, but Riamar recast itself as a reference in naval construction in Portugal and reestablished its image of quality in the sector.

The company grew steadily and recovered economically, and in 2019 the need arose to build a new plant, fully adapted to the industry, in the Industrial Zone in Mota, Ílhavo. The existing unit was also maintained but redirected to the exclusive production of raw fiber. With the new installations used for assembly and finishing touches, production rose considerably.

This new unit was also used to work on other boating

necessidade de construir novas instalações, localizadas na Zona Industrial da Mota em Ílhavo, adaptadas de raiz à indústria. Mantendo a unidade fabril existente, agora exclusiva para a produção bruta de fibra, as novas instalações possibilitaram um aumento de produção considerável, onde são efetuadas as montagens e acabamentos finais das embarcações.

Esta nova unidade permitiu, também, abraçar outros projetos ligados ao setor, como a distribuição, em Portugal, de marcas como a Flexiteek (líder mundial em convés de teca sintética) e a MonsterTower (torres e acessórios de *wakeboard* e esqui), entre outras.

No entanto, a maior conquista da Nautav, Lda. foi o reforço da parceria de construtor com a Yamaha Marine, para concessionário e serviço autorizado da marca. Com um *showroom* construído de raiz, com a identidade visual da Yamaha e da Riamar, e um espaço dedicado exclusivamente ao serviço autorizado, permitiu à empresa abraçar um mercado novo de venda de unidades, peças, acessórios e serviço a motores fora de borda e motas de água Yamaha no país, mas também com uma forte componente de exportação.

O aumento da produção permitiu à empresa focar-se novamente nos mercados externos, tendo, em 2020, já exportado cerca de 50% das unidades fabricadas.

Neste momento está em desenvolvimento a criação de um novo modelo da Riamar, em parceria com o Departamento de Engenharia Mecânica e o Design Studio, da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, projeto liderado pelo Professor Doutor Augusto Barata da Rocha.

Este modelo, que pretende conjugar linhas vanguardistas com o *design* retro dos primeiros modelos da Riamar, aliados à mais avançada tecnologia de construção naval existente, tanto ao nível da qualidade do produto, como da redução do peso e dos custos de produção, tem a data prevista de apresentação para janeiro de 2022. Esta será a forma de assinalar a primeira presença da Riamar no Boot Dusseldorf – Salão Náutico de Dusseldorf, passados 50 anos. Simultaneamente, servirá para a Nautav reforçar a sua posição no mercado nacional, retornar em força aos mercados mais exigentes da Europa e criar uma nova rede de agentes nos mesmos.

Com 90 anos, Manuel Alves Barbosa continua hoje a acompanhar a continuidade da sua obra, já na terceira geração da família, com orgulho e com a garantia de que o seu legado perdurará por muitos anos.

related projects such as the distribution of brands like Flexiteek (world leader in the production of synthetic teek decks) and MonsterTower (towers and wakeboard and skiing accessories), among others, in Portugal.

However, Nautav, Lda.'s greatest achievement was the strengthening of its partnership with Yamaha Marine, becoming an authorised dealer and servicer for the brand. With a new, custom built, showroom, decorated with Yamaha and Riamar branding, and a space for exclusive authorised servicing, the company was able to penetrate a new market in sales of units, parts and accessories and servicing of Yamaha outboard motors and jet-skis in Portugal, with a heavy focus on export.

The increase in production allowed the company to focus once more on foreign markets and in 2020 it has already exported around 50% of its units.

The company is currently developing a new model of the Riamar, in partnership with the Mechanical Engineering Department and the Design Studio of the Engineering Faculty of the University of Porto. The project is being led by Professor Augusto Barata da Rocha.

This model, which aims to blend modern lines with the retro design of the first Riamar models, along with the most advanced naval construction technology in the field, will be ready to be presented to the market in January 2022, and will be a way of marking the Riamar's first appearance in the Boot Dusseldorf - The Boat Show and Watersports Exhibition, 50 years ago. At the same time, it will be a way of Nautav strengthening its position in the national market and returning in force to the more demanding European markets, creating a new network of foreign agents.

Now aged 90, Manuel Alves Barbosa continues to proudly follow the development of the company he created, currently in the third generation, safe in the knowledge that his legacy will live on for many more years.

— WWW.RIAMAR.PT