

## Brasil deve mostrar seu talento

**“Em termos de criatividade e talento, não devemos nada aos escritórios estrangeiros. O gargalo ainda é o domínio da tecnologia”, diz Eduardo Nardelli, presidente da Asbea, que atua hoje em meio a um cenário jamais imaginado há algumas décadas, com a crise europeia empurrando para o Brasil uma leva de arquitetos altamente capacitados.**

### **Como surgiu o programa de internacionalização da arquitetura brasileira e qual seu objetivo?**

A Asbea foi criada em 1973, com o objetivo de trabalhar a exportação da arquitetura brasileira. No período havia grandes obras sendo tocadas, e algumas empresas, como a Odebrecht, estabeleceram um diálogo com países do Oriente Médio. Mas logo em seguida fomos atingidos pela crise do petróleo e a associação se voltou para o mercado interno. Há cinco anos, criamos esse programa em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, a Apex-Brasil, a fim de promover a arquitetura brasileira no exterior e exportar nossos serviços. O programa coincide com o momento mundial, com a Europa em crise e o Brasil em crescimento.

Somam-se a isso os eventos esportivos que irão acontecer no país e a necessidade de construção de obras de infraestrutura, estádios e hotelaria. De acordo com o Sindicato da Arquitetura e Engenharia, o Sinaenco, 1,7 trilhão de reais devem ser investidos até 2016 em obras de infraestrutura.

Obviamente, esse cenário está atraindo os grandes - e também alguns pequenos e médios - escritórios europeus e americanos.

### **Qual o perfil das empresas e dos profissionais que estão chegando?**

Temos os arquitetos desempregados da Europa, que estão vindo para atuar como funcionários em companhias locais. Mas há também as empresas estruturadas de médio porte, com até seis profissionais, que querem entrar no país. E grandes escritórios, como o Foster + Partners e o de Zaha Hadid, para citar alguns, estão abrindo filiais no Brasil.

### **O programa não visaria justamente o contrário, exportar nossa arquitetura para o mundo em vez de importar a internacional?**

O que acontece é que no momento há um cenário dinâmico e interessante. O Brasil, apesar dos seus atrasos, passou a ser uma economia global, com 40 milhões de pessoas incluídas no mercado de consumo - praticamente uma Argentina. Esse dado é significativo, sobretudo quando olhamos para uma Europa em crise, com elevado índice de desemprego.

Também estamos passando por uma situação de estabilidade, com grandes construtoras trabalhando em uma escala nunca vista. Antes, tudo acontecia no eixo Rio-São Paulo. Mas a realidade mudou, e hoje elas atuam em todos os estados, inclusive enfrentando problemas com falta de mão de obra e de materiais, com entrega etc.

Esse cenário novo se tornou bastante atrativo para a entrada das empresas estrangeiras. É importante observar que o global também é local. Não é possível pensar em internacionalização da arquitetura sem a vinda desses escritórios.

Não dá para atuar no mundo sem permitir que o mundo também atue aqui. É um processo de contrapartidas. Temos de estruturar o mercado interno para que ele funcione tanto para os arquitetos brasileiros como para os estrangeiros.

### **Temos de estruturar o mercado interno para que ele funcione tanto para os arquitetos brasileiros como para os estrangeiros”**

### **Há uma queixa constante de arquitetos brasileiros sobre os valores praticados no mercado e seu impacto na qualidade do serviço prestado. Algo pode mudar nessa questão com a vinda de escritórios estrangeiros?**

Hoje, o maior contratante no Brasil é o Estado. Para se ter uma ideia, o mercado imobiliário nacional movimentou 84 bilhões de reais em 2011. Apenas o estado de São Paulo vai investir 85 bilhões de reais em obras de infraestrutura no plano plurianual do governo Alckmin. No

entanto, o lado sombrio disso é que a lei 8.666, em vigor desde 1993, tem empurrado as licitações de menor valor - abaixo de 150 mil reais - para a prática da contratação pelo menor preço.

Com isso, de 1993 para cá, houve um grande achatamento dos valores pagos pelos projetos. Uma distorção absurda. As contratações de projeto são feitas por pregão eletrônico, como se fosse compra de copos descartáveis. Isso contamina o mercado privado e provoca um aviltamento muito grande da prática profissional.

#### **Como as empresas internacionais estão lidando com essas regras locais?**

Aqueles que vêm trabalhar como mão de obra entram nesse jogo. Mas as empresas estrangeiras mais estruturadas montam uma base no Brasil e vão desenvolver o projeto em qualquer lugar do mundo onde os custos de desenvolvimento sejam mais baixos.

#### **Qual a consequência disso para o mercado local?**

Isso traz um grande problema para o mercado brasileiro, porque concorreremos com empresas que têm maior capacidade de fazer projeto por um preço menor. Isso já está acontecendo. O escritório Herzog & De Meuron, por exemplo, foi contratado sem concurso para fazer um projeto como se nenhum arquiteto brasileiro tivesse condição de fazê-lo.

#### **Embora ainda engatinhe como entidade, o Conselho de Arquitetura e Urbanismo, o CAU/BR, está trabalhando para corrigir essas distorções?**

Sim. Vale lembrar que o CAU é uma autarquia e tudo o que ele instituir vira lei. Estamos tentando definir uma tabela de honorários, modelo de contrato e código de ética. Como já fazem os advogados, a tabela de honorários vai impor os valores mínimos. Aquele que cobrar abaixo dela, será processado por concorrência desleal. A partir disso, teremos instrumentos para acompanhar licitações e distorções absurdas, como os descontos de mais de 45% que estão sendo oferecidos por alguns escritórios, inclusive internacionais.

#### **Voltando ao programa de internacionalização da arquitetura brasileira, quais são as estratégias da asbea e os planos para 2013?**

O programa atua em duas vias: trazer estrangeiros para investir nos nossos escritórios e levar nossos arquitetos para fora. Mas há um descompasso: precisamos nos capacitar para competir. Ainda estamos muito defasados.

Em 2013, queremos dar continuidade a uma série de eventos com a participação de profissionais do exterior, que trazem suas experiências para cá, e de arquitetos locais, ouvindo suas realidades e discutindo nossos problemas.

Neste ano, por exemplo, falamos sobre contratos, para discutir como são feitos em outros lugares do mundo. Apresentamos um case interessante de parceria, o do escritório Rocco, Vidal + Arquitetos com o americano Perkins + Will, um exemplo nos moldes do que esperamos firmar.

#### **Quais são os maiores gargalos para a internacionalização dos nossos escritórios?**

No momento, com o aquecimento econômico, os escritórios brasileiros estão atolados de serviço. Mas é preciso plantar essa semente no mercado internacional. Há um movimento de interesse por capacitação tecnológica, como, por exemplo, o uso do BIM [Building Information Modeling, conceito que fundamentalmente envolve as informações do edifício, criando um modelo digital integrado de todas as disciplinas, e que abrange todo o ciclo de vida da edificação], impulsionado pela vinda de empresas estrangeiras. Se os escritórios não se capacitarem, dificilmente faremos arquitetura lá fora.

Qualquer escritório americano está habituado a trabalhar em rede pelo mundo, o que não acontece aqui. Também desconhecemos as tecnologias digitais, um dos maiores obstáculos para nossos escritórios se internacionalizarem.

Do ponto de vista cultural, acredito que ainda temos de vencer nosso "complexo de vira-latas", o problema que, infelizmente, temos com autoestima e autovalorização. Precisamos fazer uma antropofagia digital, absorver o conhecimento que já se usa lá fora.

### **"O maior contratante no Brasil é o Estado, mas as contratações de projeto são feitas por pregão eletrônico"**

#### **De que maneira funciona a parceria da Asbea com a Apex-Brasil para "exportar" os escritórios brasileiros?**

A Apex-Brasil mapeia os lugares, estabelecendo os contatos, as oportunidades de investimentos etc. Os encontros são agendados, mas pessoalmente quero me empenhar para que no próximo ano já cheguemos com rodadas de negociações preestabelecidas.

Seria interessante se pudéssemos expor nossos trabalhos, mas também é preciso ter uma agenda de relacionamentos previamente montada, como acontece com as missões estrangeiras que tenho recebido. Queremos chegar nesses lugares com um foco empresarial definido.

#### **Como são organizadas essas missões?**

Os associados que têm interesse se inscrevem no nosso programa e passam a participar dessas atividades. O Built by Brazil é uma iniciativa inédita da Asbea e da Apex-Brasil visando a construção e promoção da imagem da arquitetura brasileira, bem como a exportação de serviços desse setor. A associação foi escolhida pela Apex-Brasil por ser a única que representa os escritórios brasileiros enquanto empresas de arquitetura.

A representatividade dos associados no cenário nacional, as regionais em capitais significativas e a possibilidade de ampliação destas em outras cidades fazem da Asbea a única associação nacional capaz de representar a arquitetura no cenário mundial, como possível canal de negócios. Essa parceria começou no ano de 2009 e tem ações previstas até o final de 2013, quando há a renovação tradicional do contrato.

#### **E como tem sido esse trabalho?**

Existe um trabalho de "evangelização" mesmo, no sentido de mostrar aos escritórios não apenas a importância de exportar o serviço, mas também de ter uma presença mundial. O Brasil é hoje um ator global, nossa cultura é uma referência e a arquitetura é parte dela. Se não conseguirmos confirmar nossa arquitetura como valor universal, fica difícil até mesmo resistir à vinda dos escritórios internacionais para cá. O Brasil tem de mostrar o seu talento, aquilo que é produzido aqui.

#### **Qual sua avaliação da competitividade dos escritórios brasileiros no mercado mundial, diante de estúdios já conhecidos e consolidados, há muito atuantes em âmbito mundial?**

Em termos de criatividade e talento, não devemos nada aos escritórios estrangeiros. O gargalo ainda é o domínio da tecnologia. Infelizmente, atravessamos um longo período no Brasil desconhecendo os avanços tecnológicos que aconteciam lá fora. Temos que competir em desigualdade de condições nesse sentido. E falamos de softwares, mas também de tecnologias que mudaram não apenas a maneira de pensar, como também de fazer arquitetura.

Houve uma evolução enorme do processo de produção de manufaturas, no qual se usa basicamente computação gráfica. Isso ocorreu pela necessidade de tornar o mercado mais competitivo. Por aqui, ficamos à margem dessa modernização, pois nossa mão de obra ainda era barata e usávamos poucas soluções racionalizadas. Essas tecnologias mudaram o jeito de fazer arquitetura. As equações são outras e se viabilizam, inclusive economicamente, graças a essas máquinas.

### **"Desconhecemos as tecnologias digitais, um dos maiores obstáculos para nossos escritórios se internacionalizarem"**

#### **Essas tecnologias não estão presentes no Brasil nem mesmo em pequena escala?**

Não. O que temos são alguns escritórios tentando implantar, por exemplo, softwares de BIM, mas com toda a falta de padronização que ainda há no mercado brasileiro. Temos de

organizar a indústria da construção civil e criar uma norma BIM para que o mercado absorva essa tecnologia, processos que são morosos e envolvem a mudança de paradigmas culturais.

**Sem o domínio dessas ferramentas, como acessar o mercado internacional?**

Há alguns "loucos" no Brasil que tentam fazer isso. São os mais arrojados, e serão eles que terão mais acesso ao mercado externo e até mesmo ao interno, já que cada vez mais os clientes daqui vão exigir o uso dessas tecnologias. Temos de superar alguns desafios. Por experiência própria, acredito que a mudança cultural é muito mais lenta que a mudança tecnológica.

**Quais são os impactos positivos e negativos da vinda de escritórios internacionais para cá?**

Esses escritórios são bem-vindos, pois podem promover o mesmo tipo de impacto cultural que tivemos no começo do século passado, quando se revolucionou a arquitetura brasileira. É claro que naquela época ainda não tínhamos vivido um século de produção arquitetônica, e hoje encontramos um país com uma história e um passado nesse setor.

Mas acho que podemos fazer uma síntese de novas ideias, incorporando a essas tecnologias uma visão brasileira do fazer arquitetura. Esses escritórios podem nos ajudar a dar um salto de qualidade, à medida que conseguirem trabalhar com tecnologia de ponta aqui.

**Quantos escritórios brasileiros mantêm parcerias com as empresas internacionais de arquitetura?**

São poucos, assim como são poucos os escritórios bem estruturados no Brasil. Há cerca de 9,2 mil escritórios de arquitetura no país, e 350 deles são associados à Asbea. A maioria é de médio porte, e eles estão bastante interessados em conteúdo e em capacitação. Dentre os associados, 135 estão inscritos no programa, mas apenas 15 estão bastante envolvidos.

**Quais as perspectivas do programa para os próximos anos?**

Tudo dependerá da economia. Precisamos crescer 5% ao ano para manter os empregos e gerar oportunidades para as novas gerações. Para isso, temos que investir pelo menos 25% do PIB, o que não está acontecendo. Existem gargalos na infraestrutura de portos, aeroportos, ferrovias, estradas e transportes públicos. Deveríamos estar crescendo como a China, estabelecendo parcerias público-privadas, o que também não está acontecendo.

Publicada originalmente em **FINESTRA**

Edição 79 Abril de 2013



Fatores como estabilidade econômica, eventos esportivos em vista, expansão do mercado imobiliário e crise mundial configuraram um cenário nacional improvável há cerca de cinco anos. Enquanto a economia dos países desenvolvidos estancou - sem previsão de oxigenar-se nos próximos anos -, o Brasil se tornou a bola da vez, atraindo o capital estrangeiro e despertando o interesse das companhias de fora em atuarem aqui. No segmento de arquitetura, essa realidade não tem sido diferente.

Agora, o grande desafio do setor é lançar as empresas brasileiras de arquitetura rumo à globalização, para que possam não apenas exportar seus serviços, como também expor sua marca mundo afora.

Em entrevista a Gisele Cichinelli, o presidente da Associação Brasileira dos Escritórios de Arquitetura (Asbea), Eduardo Nardelli, fala sobre o Programa de Internacionalização da Arquitetura Brasileira - Built by Brazil -, que atua justamente nesse sentido; contextualiza a atuação das empresas estrangeiras no país; e expõe as fragilidades, sobretudo tecnológicas, dos escritórios brasileiros diante desse novo momento.

Fonte: <http://www.arcoweb.com.br/entrevista/presidente-asbea-eduardo-nardelli-11-07-2013.html>

(acessado em 19/06/2013)