

Expresso
Economia

13-12-2014

Periodicidade: Semanal

Classe: Informação Geral

Âmbito: Nacional

Tiragem: 131300

Temática: Economia

Dimensão: 623

Imagem: S/Cor

Página (s): 25



Incentivos e Escolhas

Luís Cabral
lcabral@stern.nyu.edu

EXPORTAR ARQUITECTURA

Sem querer minimizar o papel do Estado, creio que a iniciativa tem de vir dos próprios arquitectos e dos ateliês. O problema é uma questão de mentalidade

Em 2012, a balança comercial de Portugal registou o primeiro saldo positivo desde há muitas décadas (desde 1943?). É verdade que, em grande parte, esta inversão se deve ao decréscimo das importações, que por sua vez resulta da quebra de procura, que por sua vez reflecte a crise económica que vivemos desde há alguns anos. No entanto, temos de reconhecer que a melhoria se deve também ao esforço significativo do sector exportador, desde o turismo e outros serviços até aos têxteis e calçado e muitos outros produtos. Em conjunto, este esforço contribuiu para que, em 2013, as exportações fossem já 23% superiores a 2007 (o último ano antes da crise).

A situação está melhor mas está longe de estar bem. Com uma taxa de desemprego de 13% e uma taxa de desemprego jovem muitos pontos acima de 13, continuamos com muitos recursos produtivos sub-utilizados, incluindo muitos recursos humanos que poderiam ser empregues no sector exportador. Hoje considero um caso concreto: os arquitectos.

No caso da arquitectura já encontramos muitos casos de subcontratação, mas sem ateliês de dimensão mínima é difícil dar o salto global

Periodicidade: Semanal**Classe:** Informação Geral**Âmbito:** Nacional**Tiragem:** 131300**Temática:** Economia**Dimensão:** 623**Imagem:** S/Cor**Página (s):** 25

Portugal tem mais de 20 arquitectos por 1000 habitantes, um rácio três vezes superior à média europeia. Se a Europa estiver, em média, em equilíbrio, isto significa que, por cada três arquitectos portugueses, apenas um tem trabalho de arquitectura em Portugal. Os outros dois têm de decidir entre (a) aceitar um emprego fora do campo da arquitectura, (b) emigrar, ou (c) trabalhar para o mercado internacional.

O desequilíbrio entre procura e oferta resulta em boa parte da rapidíssima expansão do número de licenciaturas. Entre 1994 e 2014, saltámos de três para 24 licenciaturas (das quais 10 são estatais, inclusive dois na mesma Universidade). No médio prazo, algum ajustamento será necessário. Entretanto, creio que a solução é, como dizem os americanos, “transformar os limões em limonada”.

O mercado internacional existe e a procura está aí. Para considerar um caso algo extremo, a China tem 0,33 arquitectos por 1000 habitantes, o que é 700 vezes menos que Portugal (não se trata de uma gralha, é mesmo 700). O índice de construção em Portugal é praticamente

Periodicidade: Semanal**Classe:** Informação Geral**Âmbito:** Nacional**Tiragem:** 131300**Temática:** Economia**Dimensão:** 623**Imagem:** S/Cor**Página (s):** 25

nulo, enquanto na China se tem construído como nunca se viu. Estamos claramente perante um caso em que se "junta a fome à vontade de comer", como é costume dizer. Os arquitectos portugueses "de marca" já fazem trabalhos para países como a China. No entanto, a exportação de serviços de arquitectura para a China é muito inferior ao que os números da oferta e procura poderiam sugerir. Porquê?

Certamente haverá mais do que uma razão, mas para mim há uma que salta imediatamente dos dados: o ateliê médio em Portugal tem 2,5 arquitectos. Não tenho muita experiência do processo de exportação, mas sei que exige contactos, viagens, comunicações em várias línguas, e muitas outras despesas que apenas compensam se houver um mínimo de escala. No caso da arquitectura já encontramos muitos casos de subcontratação, mas sem ateliês de dimensão mínima é difícil dar o salto da internacionalização.

Há algum tempo o arquitecto Paulo Martins Barata queixou-se no "Público" da falta de espírito associativo entre os ateliês de arquitectura. Normalmente, por consideração pelo meu "chapéu" de política de concorrência, tenho uma certa desconfiança relativamente à associação entre empresas. Como dizia o Adam Smith, raramente empresas do mesmo sector se juntam sem que isso resulte numa conspiração contra o consumidor. No entanto, creio que, neste caso, o caso é diferente. Em primeiro lugar, a fragmentação do mercado português é tão grande que estamos muito longe de ter problemas de poder de mercado. Em segundo lugar, o que está em causa não é o mercado doméstico — de dimensão mínima relativamente à oferta — mas sim o mercado internacional: se os clientes chineses tiverem de pagar mais, o problema não é meu.

Se o diagnóstico e a solução são mais ou menos claros, o plano de execução está longe de ser claro. Como chegar do ponto A ao ponto B? Quando se fala de internacionalização das empresas portuguesas, refere-se frequentemente o papel do Governo, do ICEP, das embaixadas, etc. Sem querer minimizar o papel do Estado, creio que neste caso a iniciativa tem de vir dos próprios arquitectos e dos seus ateliês. O problema é um problema de logística, mas, mais do que isso, é uma questão de mentalidade: do arquitecto como artista e visionário individual e individualista temo de chegar ao arquitecto empreendedor e com espírito organizativo.

Espero que isso seja possível, pois não vejo nenhuma outra solução.

Professor da Universidade de Nova Iorque e da AESE

O autor escreve de acordo com a antiga ortografia