

arqqa115

ARQUITETURA E ARTE set. | out. 2014 | €11,00

Portugal Internacional

Álvaro Siza + Carlos Castanheira

Gonçalo Byrne + Pedro Sousa

Promontorio

Eduardo Souto de Moura

Camilo Rebelo e Susana Martins

OTO

Embaixada + Standardarchitecture

João Caeiro – b_RootStudio

João Santa-Rita

Pedro Gadanho

Paulo Martins Barata

José Mateus

Roberto Cremascoli

Nuno Sampaio

Fernando Guerra

Joana Sá Lima



Paulo Martins Barata

Arquiteto Promontorio

arqa: Tendo em conta a atividade do Promontorio, como entende a internacionalização da arquitetura portuguesa?

PMB: A atividade do Promontorio é hoje 92% internacional e não temos qualquer expectativa de inversão deste contexto a médio prazo. A reconversão ao mercado exterior foi um processo extremamente doloroso e inédito desde a fundação; em 2010 passamos de uma equipa de 80 para 30 colaboradores. Hoje já somos 65, e, apesar das dificuldades, as perspectivas são animadoras. No entanto, sentimos que neste mundo pós-Lemman, algo mudou também para a arquitetura. A capacidade instalada de projetistas no mundo ocidental, não parou de aumentar, apesar da queda generalizada da construção. O fenómeno do aumento das licenciaturas, não foi um exclusivo português, mas um pouco por todo o lado. A erosão dos honorários é universal. A globalização ofereceu então esta abundância de arquitetos de excelência na Europa e países desenvolvidos, aos quais se soma uma concorrência desleal de centros de produção de língua inglesa do sul da Ásia (Índia, Singapura, Indonésia, Malásia e Filipinas), muitas vezes promovida pelos próprios ocidentais. Infelizmente, este é o *status quo*, e há que compreendê-lo. Paradoxalmente, e na inexplicável esquizofrenia global, surgem notícias da capacidade destas estruturas asiáticas estar, em muitos casos, esgotada, e assiste-se a uma retoma sófrega da procura de arquitetos qualificados no médio oriente e noutras regiões emergentes. Em tudo semelhante ao que se passou na década de 2000. E embora isto não seja internacionalização, mas imigração, arriscaria dizer que há procura suficiente para absorver a maioria dos bons arquitetos portugueses que se disponham a partir. Ou seja, existem inúmeras oportunidades para arquitetos, mas não necessariamente para a “arquitetura portuguesa”. Porquê?

arqa: No contexto atual, quais são os problemas e limitações bem como as potenciais vantagens desse processo de internacionalização?

PMB: Como sabem, sou bastante cético em relação ao discurso de sucesso da internacionalização da arquitetura portuguesa. Os prémios, as menções, as publicações, as conferências, os “likes”, estão num plano; os projetos, os contratos, a faturação, as obras, estão noutra. Portugal parece ser cada vez mais exímio no primeiro. E cria-se um enorme equívoco, porque numa sociedade dominada pela imagem, é possível ter grande visibilidade, sem que esse imaginário de sucesso se converta em encomenda e obra internacional efetiva. Em parte porque os canais da crítica e os da encomenda, raramente se tocam, exceto nos mercados norte-europeus, que, por sua vez, são muito protecionistas e estão altamente saturados. Em artigos que tenho escrito, e que reconheço, polémicos, tenho apontado os caminhos e as propostas em que acredito, não por uma convicção abstrata, mas como resultado da experiência do Promontorio no terreno. Os ateliês portugueses têm que se unir, ganhar escala e resistência, partilhar experiências e criar sinergias. Gosto da ideia de partilhar conhecimento;

intencionalmente, disponibilizamos sempre aos nossos colegas minutas de contractos, memórias, listagens, estacionários, metodologias, programas, enfim..., tudo o que possa facilitar e agilizar as suas práticas. O Filipe Balestra dizia-me noutra vez sobre os ateliês na Suécia, onde vive, que estão cada vez maiores como resultado das sucessivas fusões. Não penso, porém, que seja necessário tornarmo-nos megacorporações, até porque não temos, sequer, a capacidade organizacional para o fazer. Mas há uma escala mínima, de 30 ou 40 pessoas, sem as quais não há sequer massa crítica ou capacidade financeira para operar num mercado estrangeiro. Também vamos chegando à conclusão que são necessários um mínimo de 3 a 5 anos de presença constante para consolidar um mercado. Agora mesmo estamos a avaliar o mercado de Miami, Florida, nos EUA, onde está a haver um “boom” e onde parece haver procura para projetos de



Concurso Kempinski Rafal Tower, Riade, Arábia Saudita, 2014 (em construção)

Os prémios, as menções, as publicações, as conferências, os “likes”, estão num plano; os projetos, os contratos, a faturação, as obras, estão noutra. Portugal parece ser cada vez mais exímio no primeiro. E cria-se um enorme equívoco, porque numa sociedade dominada pela imagem, é possível ter grande visibilidade, sem que esse imaginário de sucesso se converta em encomenda e obra internacional efetiva.

Paulo Martins Barata

qualidade “europeus”. Parece-nos um momento e um contexto interessante, e temos alguns contactos fortes, mas intuitivamente sabemos que vai ser um processo longo e difícil, e há que ponderar bem esse custo de oportunidade. Acrescentaria, pessoalmente, que não entendo a lusofonia como uma verdadeira internacionalização, mas antes como uma “extensão adaptada” da prática nacional, na medida em que, com a exceção do Brasil, os códigos e os procedimentos são em tudo semelhantes. Ora, numa era de globalização, o desafio não passa por ir para um mercado simplesmente porque temos uma língua comum; isso pode até ser uma desvantagem, tendo em conta a informalidade brasileira e africana. O Brasil então, acho mesmo perigoso para os arquitetos portugueses. Entendo que, no contexto dos mercados emergentes, é mais interessante procurar lugares onde a arquitetura seja razoavelmente renumerada; onde haja um forte



Concurso Katara Serviced Apartments, Doha, Qatar, 2014 (com Extrastudio)



Concurso Museum Hotel Doha, Doha, Qatar, 2014 (com Bica Arquitectos)

crescimento e liquidez; onde, apesar da eventual desorganização, não haja caos ou guerra; onde haja práticas aceitáveis e um mínimo de formalidade; e onde concorrência não signifique saturação e erosão. A formação dos arquitetos portugueses é de uma maneira geral excelente, mas rígida. Somos formados num enquadramento crítico e numa cultura de projeto muito específica. Uma cultura, diria, de contexto ibérico, com formas de comunicar para um certo universo, de projetar para um certo mercado e de pormenorizar para uma certa indústria de construção. Um aluno da AA, de Columbia ou de Harvard é provavelmente menos concentrado, menos rigoroso, mas tem uma preparação mais aberta e mais ágil. Anualmente, recebo estagiários portugueses que têm invariavelmente como projeto de final de curso, uma sala de ópera ou um multiusos para uma pedreira abandonada do Alentejo. Há uns anos atrás, eram as casas para o James Bond e para o Miguel Esteves Cardoso no Porto de Lisboa. Os projetos são elegantes, mas caricaturas da realidade. Tipicamente, e ao contrário por exemplo da ETH de Zurique, são exercícios que abdicam da complexidade do programa - e que é uma das componentes mais duras e difíceis da disciplina -, exclusivamente a favor do desenho do objeto. Esta poderia aliás ser uma metáfora para a prática profissional portuguesa. O mesmo se passa em Espanha. Poderá estar a desenhar-se um perigoso fenómeno de divórcio entra a academia e prática, muito semelhante ao que ocorreu na Itália do pós-guerra, e do qual a cultura italiana nunca recuperou verdadeiramente; o fim da cultura arquitetónica ibérica, tal como a conhecemos. E dito isto, há imenso talento. Estes mesmos jovens, se imigrarem, dez anos mais tarde, são arquitetos seniores e diretores de projetos nos melhores ateliês do mundo (Foster, Chipperfield, Herzog, Holl, Zumthor, etc). Qual é então a razão, para que, a partir de Portugal, estes mesmos arquitetos não consigam criar estruturas autónomas e sustentáveis de exportação de projeto, para não falar até nos nossos arquitetos reconhecidos e notáveis? Penso que não há uma, mas inúmeras razões; falta de capital, de domínio da língua, das metodologias e dos processos, desconhecimento da concorrência, das práticas, ausência de estratégias de angariação e de gestão dos clientes, etc. Se calhar falta-nos uma combinação das seis qualidades para o próximo milénio do Italo Calvino, que eram, a Leveza, a Rapidez, a Exatidão, a Visibilidade e a Multiplicidade, além da sexta, nunca concretizada, que era a Consistência...

arqa: No seu entender, que áreas e estratégias devem ser desenvolvidas e que entidades ou instituições devem estar envolvidas?

PMB: Confesso que a única coisa que espero de Portugal é que baixe os impostos, com a mesma esperança com que Oscar Wilde pedia ao governo de Inglaterra que mudasse o clima. No *blog* dos Encontros de Mação, escrevi isto, e não lhe retiro uma vírgula: “Não esperem por apoios do QREN, não percam tempo a fazer «equipa» com as construtoras portuguesas, não se inscrevam em câmaras de comércio, nem tentem fazer protocolos com universidades. Não esperem nada do governo, nem do país. E não se esqueçam que a Arquitetura vai sempre à frente. Que foi que disse o Padre António Vieira? «Se servistes a Pátria que Vos foi ingrata, Vós fizestes o que devíeis, Ela, o que costuma.»” ■