

**Crescimento a taxas de dois dígitos na China pode estar perto do fim A11**

**Boom imobiliário leva escritórios de arquitetura a nacionalizar serviços e contratar, diz Segall B4**



[www.valoronline.com.br](http://www.valoronline.com.br)

# Valor ECONÔMICO

## Destques

### Fraqueza imobiliária

As vendas pendentes de imóveis residenciais nos EUA caíram 1,5% em dezembro, com o índice da Associação Nacional dos Corretores na marca dos 85,9 pontos. Os preços dos imóveis usados encerraram 2007 em queda, pela primeira vez desde 1968. **A11**

Vendas pendentes - Índice em pontos



### Espanha quer manter o brilho

Em duas décadas, a renda per capita espanhola superou a italiana. O país é apontado, ao lado da Irlanda, como o maior sucesso da União Européia, exemplo para os novos sócios do Leste. Mas já surgem dúvidas quanto à continuidade desse crescimento. **A14**

### Votorantim nos EUA

A Votorantim Cimentos comprou a produtora de concreto Prairie, de Chi-

## BNDES exigirá garantia inédita no crédito à Oi

**Cristiano Romero**  
De Brasília

O BNDES vai emprestar dinheiro subsidiado para que os empresários Carlos Jereissati, da La Fonte, e Sérgio Andrade, da Andrade Gutierrez, comprem ações de seus sócios na Telemar Participações, controladora da Oi. Mas, em contrapartida, o banco terá direito a uma remuneração variável, baseada na valorização das ações da companhia que deverá surgir com a união de Oi e Brasil Telecom (BrT). Se as ações caírem, valerá a remuneração fixa. Se subirem, o retorno do BNDES acompanhará a valorização.

A característica é inédita nos financiamentos do BNDES e ajudará o governo a enfrentar críticas à operação. “É um processo: o banco oferece uma taxa

boa, porém tem direito a renda variável. No final, pagarei o empréstimo pela valorização da ação. E ninguém tem dúvida de que a ação vai valorizar”, explicou uma fonte envolvida nas negociações.

O BNDES deve desembolsar cerca de R\$ 2,5 bilhões para financiar a reestruturação societária da Oi, passo que antecede a oferta de aquisição do controle da BrT, prevista para ocorrer até o fim da próxima semana. Da união das duas operadoras surgirá o que o governo vem chamando de “supertele nacional”.

Do total do empréstimo, R\$ 1,25 bilhão irá para os grupos Andrade Gutierrez e La Fonte. Com esse dinheiro, mais R\$ 400 milhões de recursos próprios, os dois comprarão as participações da GP Investimentos, da Lexpart (Citigroup e Opportunity) e das seguradoras do

Banco do Brasil na Telemar Participações. Outro empréstimo, de cerca de R\$ 1,3 bilhão, será feito à Telemar Participações. Ao fim do processo, Andrade, La Fonte e Fundação Atlântico (fundo de pensão da Oi) terão o controle da holding da Oi, com 51%. O BNDES reduzirá sua fatia de 25% para 16,5%, vendendo a diferença para Petros e Funcef. A Previ manterá sua fatia de 12,5%.

Na BrT prosseguem as disputas entre os fundos de pensão e o Opportunity. É possível que as várias ações judiciais entre os sócios não sejam encerradas. Por isso, todas as cinco figuras jurídicas que existem no controle da BrT terão de ser mantidas. Quem deve sair ganhando é a Receita Federal. Na estrutura em cascata, a incidência de imposto sobre ganho de capital é cumulativa. **Página B3**

## UE e Japão vigiam fusão na mineração

**Robert Guy Matthews, Sebastian M. e Charles F. Forelle**  
The Wall Street Journal

Autoridades antitruste do Japão e da Europa estudam a proposta de fusão entre as gigantes da mineração BHP Billiton e Rio Tinto para determinar se não ficarão com poder demais no preço do minério de ferro, insuportável para a produção de aço.

Ainda não foi iniciada uma investigação oficial, mas agências de defesa de concorrência começaram discussões mais prevendo o crescimento da oferta ao negócio por parte de siderúrgicos. Outros consumidores de minério de ferro estão preocupados com a possibilidade de não levar à existência de só dois fornecedores da commodity — se outro a Vale do Rio Doce. **Página A2**

## Empresas Tendências&Consumo

**Estratégia** Boom imobiliário leva escritórios a profissionalizar gestão, buscar talentos e trabalhar fora de SP

# Arquitetos correm para reorganizar negócio

Tainã Bispo  
De São Paulo

Os arquitetos brasileiros andam sem tempo. Animados pelo bom momento do setor imobiliário, os escritórios de arquitetura têm tido outras preocupações além de projetar prédios e complexos comerciais. A rápida expansão dos negócios, que não se via no mercado há cerca de dez anos, provocou uma corrida por novos talentos, uma preocupação em profissionalizar a gestão da própria equipe e a necessidade de ampliar o serviço para o território nacional.

A correria para reorganizar o modelo de negócio em pleno crescimento é considerada questão de vida ou morte. "Aqueles que não atingirem um nível de qualificação empresarial ficarão fora do mercado", afirma Paulo Segall, do escritório Paulo Segall Arquitetura e vice-presidente da Associação Brasileira dos Escritórios de Arquitetura (AsBEA).

O próprio escritório de Segall não ficou fora desse processo. Após crescer 250% em 2007 e triplicar o quadro de funcionários, para os atuais 30, o empresário decidiu contratar duas consultorias, a Herrero e a Zanoni. "Eles nos ajudaram, por exemplo, a

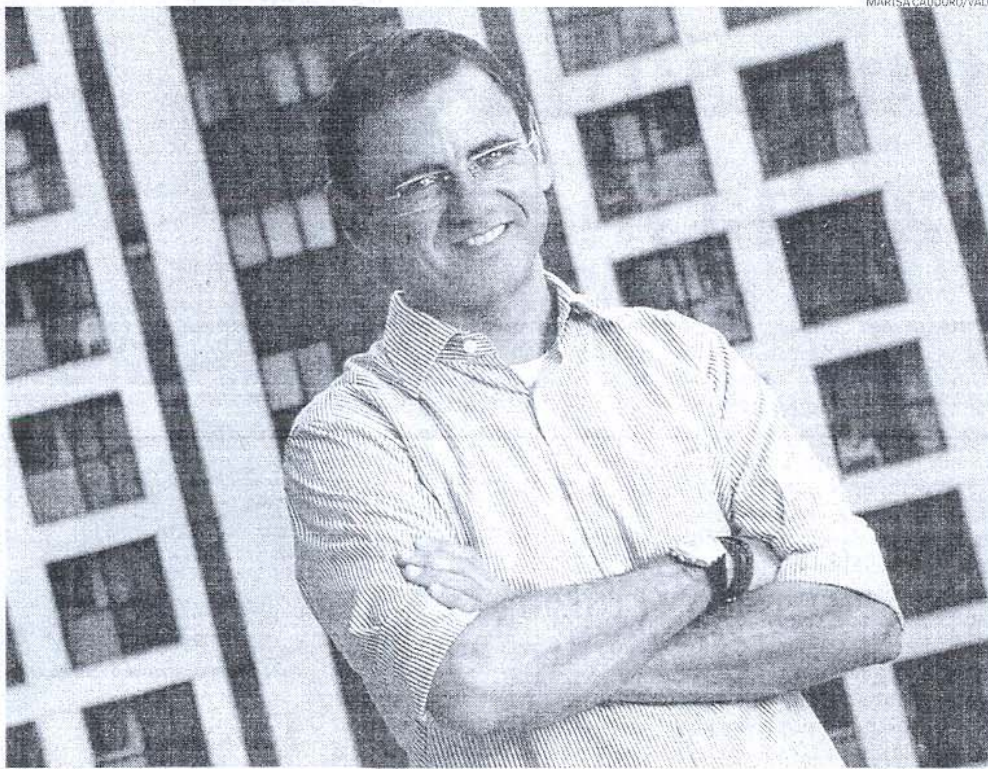
mensurar custos fixos e a quantificar o tempo gasto por etapa do projeto", explica Segall.

A profissionalização dos escritórios de arquitetura é vista como algo inevitável. "O sonho do arquiteto de ter um ateliê acabou. Não trabalhamos mais com o setor público, como aconteceu na década de 70. Mas sim com a iniciativa privada", diz Carlos de Azevedo Antunes, sócio do MCAA, Marcio Curi & Azevedo Antunes Arquitetura.

Com 50 funcionários, e considerado um escritório de grande porte no Brasil, o MCAA vem mudando o perfil da equipe. No ano passado, pela primeira vez, foi contratado um engenheiro de produção que auxilia na gestão do escritório.

Após registrar receita 60% maior em 2007, um dos projetos do MCAA para este ano é "nacionalizar" o serviço. Antunes negocia a parceria com dois escritórios fora de São Paulo, cujos nomes eles preferiu não informar. "Estamos indo para onde as incorporados vão."

A construção de edifícios residenciais foram a mola propulsora do CFA Cambiaghi Arquitetura. Em conjunto com escritórios de outros Estados, Henrique Cambiaghi tem desenvolvido projetos para Rossi, InPar, Gafisa e Cyrela em lugares como Manaus, Ribeira



O arquiteto Paulo Segall contratou duas consultorias para ajudar a medir custos fixos e o tempo gasto em cada projeto

rão Preto e Rio Grande do Sul.

Nos últimos dois anos, a ponta incorporadora do mercado de construção veio reforçando o caixa por meio da bolsa de valores. Segundo o Sindicato da Habita-

ção de São Paulo (Secovi-SP), cerca de 25 incorporadoras fizeram oferta pública de ações entre setembro de 2005 e dezembro de 2007. O valor captado nesse período foi de R\$ 19,6 bilhões. Só na

cidade de São Paulo, foram lançados 38,5 mil unidades residenciais em 2007, um aumento de 50% em relação ao ano anterior. O mesmo aconteceu com o número de conjuntos comerciais:

pulou 56%, de 1.133 em 2006 para 1.769 em 2007.

Mas não são só os escritórios de grande porte que se beneficiaram desse momento. Com linhas de crédito voltadas exclusivamente para reformas de imóveis, escritórios de menor porte viram sua demanda crescer também. "As pessoas estão com mais dinheiro", afirma George Hocheimer, sócio da Hochheimer Imperatori Arquitetura, escritório de médio porte especializado em projetos com viés sócio-ambiental.

Porém, o crescimento acelerado trouxe um desafio à maior parte dos escritórios de arquitetura: não há mão-de-obra treinada para toda essa demanda. "O nível das faculdades de arquitetura tem diminuído. O mercado acaba ficando responsável por formar as pessoas", diz Sergio Teperman, do Sergio Teperman Arquitetos.

Cambiaghi concorda. "Após anos de mercado estagnado, é preciso formar gente nova", diz. O empresário contratou mais de 12 pessoas no ano passado e atualmente conta com 32 funcionários. Segundo ele, a falta de pessoas tem influenciado até o prazo de entrega dos projetos. "Algo que poderíamos entregar entre quatro e cinco meses, às vezes demoramos oito para terminar", diz.

MARISA CAUDURO/VALOR