

Villas & Golfe

Europe Edition

Entrevistas

ÂNGELO PAUPÉRIO
Sonae / Sonaecom

SOFIA ESCOBAR, Atriz

RUI MOREIRA, Pintor

MIGUEL SARAIVA, Arquiteto

RICARDO SANTOS, Golfista

PONTE DE LIMA

*Ó Terra onde eu nasci, terra de encanto,
Cheia de graça, o cheia de beleza,
Deixa afirmar nas vozes do meu canto,
Que és a mais linda terra portuguesa!*

Teófilo Carneiro

Poeta e político português (1891-1949)

SARAIVA+ASSOCIADOS

MIGUEL SARAIVA

«Encontramo-nos numa fase de grande investimento e afirmação internacional»
 \\ «We are currently in a phase of major investment and international affirmation»

TEXTO TEXT ESTELA ATAÍDE \\ FOTOGRAFIA PHOTOGRAPHY 1, 2 @ FERNANDO GUERRA, FG-SG ARCHITECTURAL PHOTOGRAPHY; 3, 4, 5, 6 @ 3DHPLPS

Fundada em 1996, a Saraiva+Associados (S+A) rompeu há mais de dez anos as fronteiras nacionais, tendo vindo a reforçar gradualmente a sua presença internacional. Contando atualmente com estruturas próprias na Argélia, Brasil, Cazaquistão, China, Colômbia, Emirados Árabes Unidos, Guiné Equatorial, Malásia e Singapura, o *atelier* português de arquitetura já dedica 85% do seu trabalho ao mercado externo, contando para isso com uma equipa da 115 colaboradores, dos quais 35 em permanência fora de Portugal. O arquiteto Miguel Saraiva, presidente e fundador da S+A, falou à *Villas&Golfe* do percurso trilhado pela empresa nos últimos 20 anos e da estratégia adotada para consolidar e reforçar a presença internacional do *atelier*.

A S+A conta com ateliers em vários países. A que se deve este sucesso internacional?

Hoje, a S+A é composta por 11 *ateliers* distribuídos por quatro continentes. Cada *atelier* serve uma área geográfica que vai para além do país em que se localiza, funcionando como *hub* dos países circundantes. A par desta estratégia, destaca uma brilhante e dedicada equipa técnica que tem sido capaz de responder aos mais diversos desafios. Mais do que o processo de decisão estratégica, é a interação entre *players* e atores (arquitetos) que dá forma ao conceito, à estrutura e à concretização técnica.

A experiência adquirida permite-nos desenhar soluções à medida das necessidades dos mercados emergentes, onde optámos por nos estabelecer e nos quais se verifica um processo de rápido de crescimento económico.

Founded in 1996, Saraiva+Associados (S+A) broke free of national confines more than ten years ago, and has gradually strengthened its international presence. Currently boasting offices in Algeria, Brazil, Kazakhstan, China, Colombia, the United Arab Emirates, Equatorial Guinea, Malaysia and Singapore, the Portuguese architecture practice already dedicates 85% of its work to the foreign market, for which it has a team of 115 employees, 35 of which are located outside Portugal. Architect Miguel Saraiva, president and founder of S+A, spoke to *Villas&Golfe* about the path trodden by the company over the last 20 years and about the strategy adopted to consolidate and strengthen the studio's international presence.

S+A has studios in several countries. What is this internationalisation down to?

Today, S+A has 11 studios distributed over four continents. Each studio serves a geographical area, which goes beyond the country in which it is located, operating as a hub for the surrounding countries. Along with this strategy, I would highlight a brilliant and dedicated team that has been able to respond to the most varied of challenges. More than the strategic decision process, it is the interaction between players and actors (architects) that gives substance to the concept, to the structure and to its technical implementation.

The experience acquired allows us to design solutions adapted to the needs of emerging markets, where we have chosen to establish ourselves and in which a process of



Podemos dizer que estamos em condições de dar resposta às mudanças da economia mundial, uma resposta contextualizada que pondera a especificidade cultural de cada região. Com *ateliers* instalados em mercados estratégicos da Ásia, da América Latina e de África, a S+A está a desenvolver um *knowhow* local, reforçando a sua experiência a nível internacional.

Quando começou e o que motivou o processo de internacionalização?

O processo teve início há cerca de 11 anos, numa altura em que o mercado nacional ainda apresentava níveis de encomenda interessantes. Porém, antecipando-nos, optámos por uma estratégia de crescimento sustentado, procurando novos mercados. E, dessa forma, equilibrámos o volume de trabalho externo com o interno, de uma forma gradual. Assim, focámos-nos em duas vertentes: a internacionalização propriamente dita, abrindo novas estruturas locais com base em projetos âncora de dimensão relevante, e a exportação, identificando oportunidades no exterior e desenvolvendo os projetos 100% a partir de Lisboa.

Entretanto Portugal deixou de ser um mercado atrativo para a arquitetura?

Portugal será sempre o nosso mercado, um mercado que nos permitiu aprender, crescer, evoluir na nossa profissão, um mercado que nos preparou para o mundo. Apesar da acentuada redução da atividade em Portugal, foi possível manter o nível de atividade para o país.

rapid economic growth is being felt. We can say that we have the conditions to respond to the changes of the world economy, a contextualised response, which considers the cultural specifics of each region. With studios set up in strategic markets of Asia, of Latin America and of Africa, S+A is developing local knowhow, and strengthening its experience on an international level.

When did the process of internationalisation begin and what were the reasons behind it?

The process kicked off about 11 years ago, at a time in which the national market was still enjoying interesting commission levels. However, looking ahead, we opted for a strategy of sustained growth, and sought out new markets. And, in this way we gradually balanced the volume of work abroad with that at home. We thus focus on both aspects: internationalisation in the correct sense of the word, opening

«Estamos cuidadosamente a realizar estudos de mercado em novas geografias» \\ «We are carefully carrying out market research in new destinations»

new local structures based on anchor projects of considerable size, and exporting, identifying opportunities abroad and developing projects 100% from Lisbon.

Has Portugal stopped being an attractive market for architecture in the meantime?

Portugal will always be our market; a market that has allowed us to learn, to grow, to evolve in our profession; a market that has prepared us for the world. In spite of the marked reduction of the activity in Portugal, it has been possible to maintain the level of activity for the country.



Pretendem alargar essa presença internacional e criar estruturas próprias noutros endereços?

Sim, nos próximos cinco anos a S+A prepara a sua expansão e entrada em novos mercados estrangeiros a par da consolidação da sua presença em mercados nos quais já se encontra presente. Estamos cuidadosamente a realizar estudos de mercado em novas geografias.

Do you plan to expand this international presence and to create your own structures at other addresses?

Yes, in the coming five years S+A is preparing its expansion and entry into new foreign markets, at the same time as consolidating its presence in markets in which it is already present. We are carefully carrying out market research in new destinations.

Quais são, atualmente, as geografias mais atrativas para a arquitetura?

Existem diversas geografias atrativas e que estamos cuidadosamente a estudar. Porém, Singapura é um hub fundamental para toda a zona da ASEAN (Indonésia, Vietname, Myanmar, Filipinas). Em 2013, com a criação do *atelier* de Singapura pretendemos criar uma base de partida para a abordagem aos mercados de vários países da ASEAN. O balanço atual é muito positivo e confirma os pressupostos que avaliamos para esta operação, de tal modo que, em 2014, nos permitiu efetivar a abertura do escritório na Malásia. A operação do Médio Oriente, através da abertura do nosso *atelier* em Abu Dhabi, materializa a nossa estratégia de influência regional. A partir desta geografia, estamos igualmente a abordar outros mercados da região, nomeadamente os países que integram o GCC (Gulf Cooperation Council). Encontramo-nos numa fase de grande investimento e afirmação internacional.

What destinations are currently the most attractive for architecture?

There are many attractive destinations, which we are carefully looking into. However, Singapore is a fundamental hub for the entire ASEAN area (Indonesia, Vietnam, Myanmar, the Philippines, etc.). In 2013, with the creation of the studio in Singapore our aim was to create a starting point from which to approach the markets of the various ASEAN countries. The current outlook is very positive and confirms the suppositions we assessed for this operation, in such a way that, in 2014, we were able to go ahead with opening an office in Malaysia. The operation in the Middle East, through the opening of our studio in Abu Dhabi, materialises our strategy of regional influence. From this destination we are also approaching other markets within the region, and in particular the countries that make up the GCC (Gulf Cooperation Council). We are currently in a phase of major investment and international affirmation.

Que percentagem representa o mercado internacional no vosso volume de negócios?

What percentage of your turnover does the international market represent?





A S+A tem vindo a ganhar estrutura e protagonismo a nível internacional, a percentagem situa-se já nos 85%.

Qual foi o valor de faturação em 2014? E que valores preveem para este ano?

Em 2013 o volume de negócios cifrou-se em cerca de 17 milhões de dólares, tendo em 2014 atingido os 21 milhões de dólares. Em 2015 pretendemos situar-nos entre os 21 e os 25 milhões de dólares. Com base na confiança dos nossos clientes, podemos afirmar que a S+A tem crescido a uma média anual de 8%, o que tem representado um enorme esforço em diferentes níveis.

Em 2014 estabeleceram uma parceria com a designer de interiores Nini Andrade Silva. Qual é a importância da constituição da S+A, Design By Nini Andrade Silva?

É fulcra! A Nini Andrade Silva permitiu-nos ampliar a oferta de serviços do grupo, alcançar uma efetiva complementaridade de negócios e intensificar a nossa atividade como resposta à procura exigida pelo mercado. O reconhecimento internacional do seu trabalho tem criado uma procura significativa dos nossos projetos e serviços.

Que balanço faz destes quase 20 anos de atividade da S+A?

Este tempo é o somatório de uma série de projetos em diferentes áreas e países, com histórias engraçadas, tristes, de sucessos e insucessos, difíceis de contar. Tratam-se, sobretudo, de lembranças únicas, que nos servem como um guião para os próximos anos e se constituem como uma verdadeira mais-valia no futuro próximo. É, sem dúvida, um balanço bastante positivo, mas ainda é o início, vou ter que continuar a trabalhar mais e melhor.

S+A has gained in structure and importance on an international level; the percentage is already at around 85%.

What was your total turnover in 2014? What figures do you envisage for this year?

In 2013 our turnover was around 17 million US dollars, and in 2014 it reached 21 million dollars. In 2015 we hope to get somewhere between 21 and 25 million dollars. From a base of client confidence, we can say that S+A has grown at an annual average of 8%, and that this has represented an enormous effort on various levels.

In 2014 you established a partnership with interior designer Nini Andrade Silva. How important is the establishment of S+A, Design By Nini Andrade Silva?

It is vital! Nini Andrade Silva has allowed us to expand the group's range of services, to achieve effective business complementarity and to intensify our activity as a response to the demand exacted by the market. The international recognition of her work has created significant demand for our projects and services.

What assessment would you make of the almost 20 years of S+A?

This time is the sum of a series of projects in different areas and countries, with funny and sad stories, tales of success and failure, which are hard to tell. Above all else they are unique recollections, which serve as a guide for the coming years and which represent a true asset for the near future. It is, without doubt, a very positive assessment, but it is still the beginning; I am going to have to continue working more and better.

«A Saraiva+Associados tem crescido a uma média anual de 8%» \\ \\ «Saraiva+Associados has grown at an annual average of 8%»



ANTÓNIO REBELO DE SOUSA
Economista
Economist

Grécia

Sou dos que pensam não ser fácil ao BCE e à Comissão Europeia aceitar um *haircut* na dívida grega, não apenas porque já ocorreu uma negociação desse tipo, como também porque constituiria um mau precedente.

Entendo que a única negociação possível terá que ver com uma reciclagem da dívida grega, substituindo-se dívida mais cara por dívida mais barata, obtendo-se uma redução nos encargos financeiros e permitindo-se, por essa via, solucionar a situação orçamental.

O ideal consistiria no recurso a intervenções do BCE no mercado primário da dívida soberana 'a la Roubini', possibilitando o financiamento do Estado grego a uma taxa de juro baixa, por forma a se ir liquidando dívida com elevadas taxas de juro, diminuindo a média ponderada das taxas de juro da dívida pública grega.

Não sendo possível recorrer a essa via, deve-se negociar uma intervenção do Mecanismo Europeu de Estabilidade, o qual deveria ser dotado dos recursos indispensáveis a uma gradual reciclagem da dívida grega, permitindo atingir o mesmo objetivo, a médio e longo prazos.

Sendo certo que o orçamento grego já apresenta saldos primários positivos, baixando os encargos financeiros, deixariam de existir défices globais, ultrapassando-se as limitações decorrentes dos procedimentos por défices excessivos.

Paralelamente, haveria que reforçar os fundos estruturais atribuídos à Grécia, sem se exigir, temporariamente, a comparticipação de investimento grego público.

Pretender-se ir mais longe, recorrendo-se a uma dívida perpétua ou estabelecendo uma ligação do pagamento da dívida ao desempenho da economia, é algo que não me parece possível.

Como julgo ser impossível a própria reciclagem da dívida sem a manutenção de uma política de rigor orçamental. Há quem diga que a alternativa à austeridade destruidora é a ausência de austeridade. Não faz sentido.

A alternativa à austeridade destruidora é a austeridade necessária, isto é, a política de rigor nas Finanças Públicas que os governos têm que assumir responsabilmente. Nem mais, nem menos...

Greece

I belong to those who think that it isn't easy for the ECB and the European Commission to accept a haircut to Greece's debt, not only because negotiations of this kind have already been held, but also because it would set a bad precedent.

I understand that the only negotiation possible will have to involve recycling Greek debt, replacing more expensive debt for less expensive debt, ensuring a reduction in financial burden and, in this way, bringing about a solution to the budgetary position.

Ideally, we would resort to the ECB intervening 'à la Roubini' in the primary sovereign debt market, enabling the financing of the Greek state at a low interest rate, so as to settle debt with high interest rates, reducing the weighted average of interest rates of Greek public debt.

As this is not a means we can resort to, an intervention of the European Stability Mechanism should be negotiated, which should be endowed with the resources indispensable to a gradual recycling of Greek debt, enabling the achievement of the same goal, in the medium and long terms.

As it is certain that the Greek budget is already showing positive primary balances, reducing financial burden, there are no longer global deficits, and the limitations resulting from excessive deficits are overcome.

At the same time, they would have to strengthen structural funds attributed to Greece, without requiring, for the moment, the co-funding of public Greek debt.

Aiming to go further, resorting to perpetual debt or establishing a link between debt payment and how the economy is performing, is something that I feel could be possible.

As I believe the recycling of debt to be impossible without maintaining a policy of budgetary discipline. There are those who say that the alternative to destructive austerity is the absence of austerity. This doesn't make sense.

The alternative to destructive austerity is necessary austerity, that is to say, the policy of discipline in public finances that governments have to take on responsibly. Nothing more, nothing less...