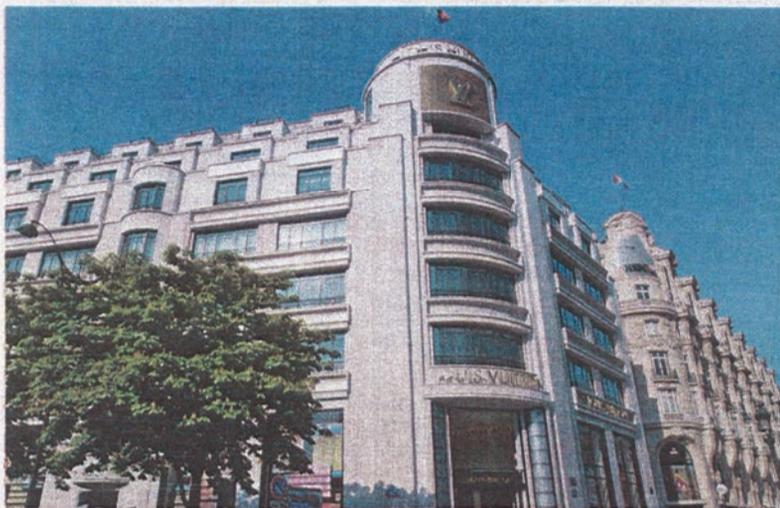


Valor

EU & ESTILO

ARQUITETURA



Falta mão de obra no luxo em construção

Arquiteto de lojas da Louis Vuitton traz equipe parisiense para projetos do Brasil. Por **Maria da Paz Trefaut**, para o Valor, de São Paulo

Autor da maior Louis Vuitton do mundo, na Avenue des Champs Élysées, em Paris, o arquiteto norte-americano Eric Carlson, tornou-se um especialista em imagens de grifes. Já trabalhou para Tag Heuer, Escada, Céline, Tiffany, BMW. No Brasil, onde veio para fazer o projeto de interiores do JK Iguatemi, em São Paulo, acabou por montar a primeira filial de seu escritório parisiense, o Carbondale. Em um ano projetou o novo restaurante Tre Bicchieri, que acaba de abrir no mesmo shopping, e começou a remodelar a H.Stern aqui, no Rio e em Seul, na Coreia do Sul.

A Carbondale paulistana não só inclui seu sócio francês, Pierre Tortrat, como a arquiteta brasileira Juliana Cintra do Prado. Sediados na Avenida Paulista desde o ano passado, eles estão para se mudar para uma vila projetada por Flavio de Carvalho, nos Jardins, em poucos meses. Carlson nasceu no estado de Michigan, mas cresceu no Illinois, na pequena Carbondale. Daí o nome do escritório. "Antes de deixar a Vuitton, depois de anos de trabalho, eu me disse que era hora de abrir minha agência e queria uma coisa mais simples. Para viver nesse mundo grandioso do luxo é preciso preservar nossas raízes."

A natureza e o sorriso das pessoas é o que mais o atrai no Brasil, onde esteve mais de quarenta vezes, nos últimos anos. Algumas dessas estadias duram apenas dois dias e o trabalho começa logo em seguida ao desembarque. "Pareço cansado?" — pergunta. Ao falar dos problemas que o JK enfrentou com a prefeitura e que retardaram sua abertura adota um tom diplomático. "Soube vagamente, mas nunca estive muito a par", diz, sentado no sofá de couro bege com estrutura de bambu, que projetou para o atrium do shopping.

Valor: Você trabalhou com o inovador Rem Koolhaas e chefiou durante sete anos o departamento de arquitetura da Vuitton. Não são mundos muito diferentes?

Eric Carlson: São mundos muito diferentes e ao mesmo tempo muito similares, no sentido em que os dois são muito exigentes no resultado e na busca de criatividade. Penso que o mundo da arquitetura clássica rejeitou durante muitos anos a

arquitetura comercial. Mas nos últimos dez anos, depois de 2000, há uma inserção desses profissionais na arquitetura comercial e, especialmente, de luxo, que começa a ser um objeto pertinente explorado por grandes nomes. O próprio Rem Koolhaas trabalhou para a Prada.

Valor: Esse afastamento se devia a motivos ideológicos?

Carlson: Sem dúvida. Era como se o dinheiro fosse visto como algo que limitasse a criatividade. No século XX os arquitetos queriam fazer museus, obras públicas, que não fossem determinadas por objetivos comerciais. Mas penso que, também nessa época, a imagem do luxo como qualidade começou a ser tão forte que acabou por desmistificar essa questão do dinheiro. Se você trabalha para uma marca de luxo o que eles querem é sua imagem e, portanto, muita qualidade. Não é apenas uma questão de dinheiro e de retorno imediato de um investimento.

Valor: E o que essa arquitetura de luxo tem de diferente das outras?

Carlson: A palavra luxo é muito complicada. Hoje em dia, você pode usá-la para definir qualquer coisa. Penso que o que fazemos enquanto arquitetos é refletir muito, seremos capazes de captar melhor a imagem do cliente. Acho que é por conta disso que a arquitetura ganhou essa expressão no universo das marcas. Porque há recursos para patrocinar essa reflexão.

Valor: Voltando aos museus: você fez o 360 Museum para a Tag Heuer, em Genebra. Foi um trabalho mais prazeroso?

Carlson: Tudo é um prazer para mim. Com frequência as pessoas me perguntam quais são os projetos que me interessam. Francamente, tudo me interessa. Seja um aeroporto, um museu, uma casa, uma loja. Não é a tipologia que me interessa, mas a oportunidade de mergulhar na especificidade de cada projeto ou marca. Não importa se o cliente está em Sidney, na Austrália, ou em Tóquio. Eu também sempre me lembro que num museu as obras são o mais importante, numa loja o destaque deve estar nos produtos e, numa casa, as pessoas que vão viver lá são mais importantes do que eu.

Valor: Mas as obras que trazem



em si a capacidade de sobreviver ao tempo não são mais desafiadoras?

Carlson: Não sei. Os arquitetos com um grande ego podem pensar isso. Não é meu prazer. Sei que estamos aqui de passagem, que o mundo como civilização foi criado há milhares de anos e que existirá por não sei mais quanto tempo. A única coisa que sei é que preciso de tempo para fazer meus trabalhos e procuro fazê-los bem, sem me preocupar por quanto tempo existirão. Não sou do tipo que faz as coisas para que digam: "Este é um projeto Eric Carlson ou é um projeto Carbondale". Quero que digam que ele corresponde a uma determinada marca: que é um projeto H.Stern ou Louis Vuitton.

Valor: Você projetou a maior Vuitton do mundo, em Paris, e também outras em vários bairros de Tóquio, todas muito diferentes. Qual o segredo dessas adaptações?

Carlson: O segredo é reconhecer as diferenças. No luxo, quanto mais conseguimos ser especí-

ficos e sob medida, melhor o resultado. Fazer o mesmo projeto em Paris, Londres, Tóquio e Nova York não tem nada a ver com o mundo global buscamos experiências únicas, uma tipicidade local, característica de cada contexto físico e cultural. As diferenças podem ser determinadas pela temperatura do lugar ou muito simplesmente uma escolha feita pelo lado da rua onde incide mais sol.

Valor: E que recursos você usa para mergulhar na cultura de um país desconhecido?

Carlson: Temos uma fase no início, anterior ao projeto, que dura dois ou três meses. Fazemos várias pesquisas: visitamos fábricas, famílias, discutimos com as pessoas envolvidas no projeto. Isso acontece na construção de casas e de lojas para marcas de luxo. Falamos com todo o mundo acessível, disposto a conversar. O objetivo é conhecer o mais possível aquela realidade.

No topo da página, a Louis Vuitton na avenida Champs Élysées, em Paris, e a H.Stern do shopping JK, em São Paulo, ambas projetadas pelo escritório Carbondale, do norte-americano Eric Carlson (foto acima); ao lado, o recém-inaugurado restaurante Tre Bicchieri, também construído pelo arquiteto que acaba de abrir um escritório no Brasil

Valor: Por que o Brasil foi escolhido para abrigar o primeiro escritório fora da França?

Carlson: Não sei se escolhi o Brasil ou se foi o contrário. Começamos este projeto com a família Jereissati há mais ou menos cinco anos. Faço muitos trabalhos pelo mundo, mas aqui achei que era importante assegurar a qualidade na realização dos projetos e que era preciso ter os pés no solo, com uma agência sediada na cidade, que pudesse acompanhar as obras e assegurar que fariam jus ao design. Aqui, a cultura das lojas de luxo ainda está no começo, então há problemas de mão de obra, de profissionais especializados para realizar a quantidade de detalhes envolvidos. Ainda é preciso treinar muita gente para garantir a qualidade a qual estamos acostumados.

Valor: Nos outros países isso não foi necessário?

Carlson: Com frequência instalamos uma equipe nos países, mas como aqui detectamos esse problema logo no início, acabou por ser mais prático abrir um escritório.

Valor: O que gosta da arquitetura brasileira?

Carlson: Gosto muito dos materiais naturais — aqui há muita madeira — e da simplicidade formal. Acho que é uma arquitetura com uma escala bastante humana, embora exista a monumentalidade das obras do Niemayer. Mas, de um modo geral — não falo dos edifícios de São Paulo dos anos 1970, de concreto, que são todos muito similares — o que se vê pelo Brasil são projetos muito humanos, táteis e agradáveis. A vegetação e a luz são fatores essenciais na arquitetura brasileira.

Valor: O que há de especial em São Paulo comparado a outras cidades em que trabalha?

Carlson: É muito agradável trabalhar aqui, sabe? O clima não é parisiense. O contato humano é muito fácil. Talvez vocês

nem percebam isso, porque estão acostumados. Outra coisa que chama atenção é a questão da segurança. A vida social se dá nos centros comerciais, é um pouco parecido com os americanos. As pessoas vem aqui ao JK para se encontrar, tomar um café, almoçar, ir ao cabeleireiro, ao cinema. O contexto urbano é muito diferente de Paris, onde tudo acontece na rua. No fundo, a diferença é que há um telhado e paredes que limitam esse espaço, mas o sentido é o mesmo. É preciso entender esses shoppings como um contexto urbano, onde tudo acontece. Veja que estamos aqui neste sofá, no atrium, mas estamos sentados à parisiense, lado a lado, olhando para frente, observando tudo o que acontece. Olhamos as pessoas que passam, o que vestem, como são.

Valor: Isso foi proposital?

Carlson: Claro. Acho que a ideia de olhar os outros é essencial na vida social das cidades.

Valor: É também o que acontece na praia.

Carlson: Sim, numa praia italiana. Mas repare que em Paris em todos os terraços as cadeiras são voltadas para a rua, nunca frente a frente. A ideia é olhar o exterior.

Valor: Por que escolheu Paris?

Carlson: Me mudei para lá por volta dos anos 1990 pensando viver uns dois anos. Foi logo depois de ter trabalhado com Rem Koolhaas, em Roterdã. Achei que poderia ser romântico ficar um pouco lá antes de retornar pra São Francisco. No fim, depois de dez anos, concluí que aquela era minha casa.

Valor: Como é sua casa?

Carlson: Moro na Île Saint-Louis (em meio ao Sena), no centro de Paris. É um espaço grande, mas muito simples. Passo todo o dia refletindo sobre o luxo, seus materiais e acabamentos. Quando chego em casa gosto de encontrar materiais puros, essenciais, pouco trabalhados.

prêmio

Com a taxa Selic a 7,25%, investidor tem duas opções para ganhar com títulos públicos: apostar em papéis indexados ao IPCA acima de dez anos ou em prefixados curtos. Por **Alessandra Bellotto e Flavia Lima**, de São Paulo

Após a indicação da autoridade monetária de que o juro básico da economia deve permanecer em 7,25% por um longo período, o investidor à procura de ganhos diferenciados nas aplicações em títulos públicos pode estar se perguntando o que fazer. À primeira vista, ele pode ser induzido a acreditar que, com o fim do ciclo de corte nos juros, não há mais ganhos em títulos prefixados e continuar buscando refúgio nos badalados papéis indexados à inflação, as NTN-Bs.

Mas, depois de meses de rendimentos extraordinários, esses títulos atrelados ao IPCA perdem a hegemonia na recomendação dos especialistas. A avaliação de alocadores de recursos e gestores de fundos é que os prêmios pagos caíram muito nos últimos meses, especialmente entre aqueles com vencimentos mais curtos.

Desse modo, o investidor à procura de ganhos diferenciados tem basicamente duas alternativas: privilegiar papéis indexados a índices de preços com prazos bem mais longos — que ainda sustentam prêmios interessantes — ou, para prazos menores, olhar com carinho justamente para os meio esquecidos títulos prefixados.

Essa preferência por títulos prefixados no curto prazo é um movimento recente e bem explicado pelos números. As NTN-Bs com vencimento em 2015, por exemplo, começaram o ano pa-

gando a inflação mais uma taxa superior a 5% ao ano. A queda foi tão significativa ao longo do período que, no último dia 11 de outubro, alguém disposto a comprar esse papel levava inflação mais um juro de 2,26% ao ano — quase três pontos percentuais a menos. Ao mesmo tempo, uma LTN de mesmo vencimento prometia, na última quinta-feira, um retorno de 8,04% ao ano. Com qual deles ficar?

Grosso modo, a diferença entre as taxas de uma LTN e de uma NTN-B de igual vencimento é a inflação esperada para o período. Fazendo as contas, os papéis com vencimento em 2015 indicam uma inflação anual de 5,65%. Assim, se o investidor acredita que a inflação vai ficar acima desse valor durante o prazo do papel, faz mais sentido optar pelas NTN-Bs. Se a percepção for inversa, as LTNs se tornam mais atrativas.

É essa percepção que faz o diretor de renda fixa da Franklin Templeton, Marco Freire, optar pelos títulos prefixados, as LTNs, no curto prazo. “A inflação embutida nos papéis está em torno de 5,7% ao ano e acho que ela tende a ficar mais moderada nesse horizonte mais curto.” O gestor ancora suas expectativas em uma possível melhora da inflação de serviços em 2013, menos pressionada por salários, aluguéis e energia elétrica.

Guilherme Abbud, superintendente de renda fixa da Wes-

tern Asset, é outro que não vê mais nenhum prêmio nas NTN-Bs mais curtas. “Nos Estados Unidos, as pessoas aceitam até mesmo juros negativos para se proteger da inflação. Aqui ainda não precisamos disso, daí a nossa preferência pelas LTNs”, diz.

Abbud diz que, com exceção dos fundos indexados, todas as suas carteiras não têm mais nada de NTN-Bs, por dois motivos: o cenário externo é claramente desinflacionário, com crescimento baixo nos países desenvolvidos por alguns anos. Enquanto por aqui, diz, o governo está apenas aproveitando a oportunidade de ser mais agressivo nos juros. Mesmo entre as prefixados, a sua preferência recai sobre os vencimentos mais longos, a partir de 2017, com prêmios ainda mais significativos.

Para Francisco Costa, sócio da Capital Investimentos, apostas prefixadas a taxas ao redor de 9% ao ano para prazos menores fazem sentido se o investidor acreditar que o governo vai fazer de tudo para não subir a taxa Selic mesmo se a inflação incomodar. Hoje, pondera, a maior pressão de preços deve-se a questões pontuais como a seca nos Estados Unidos e a escassez de alimentos, que, de fato, não são combatidas com alta de juro. “Isso tira o risco do prefixado.”

Costa ressalta, no entanto, que é preciso ficar atento à inflação de serviços, que tem sido persistentemente alta, em 8% a

9%. Ainda que o governo deva reagir a essas pressões de preços com medidas alternativas à alta do juro, ele avalia que o investimento em prefixado não é tão bom do ponto de vista de risco/retorno quanto os papéis indexados ao IPCA mais longos.

Quando se trata de horizonte de investimento acima de dez anos, as NTN-Bs — espécie de seguro mais óbvio contra a inflação entre os títulos públicos — predominam. Para Felipe Dexheimer, sócio da Bawm Investimentos, a pergunta que o investidor precisa fazer é se taxas de 3,5% a 4% acima da inflação para os prazos longos embutem um prêmio razoável. Ele acredita que sim. Segundo Dexheimer, esse juro real deve convergir para perto de 2,5%, o mesmo pago nos vencimentos de dois a três anos, daí a atratividade destes papéis mais longos.

Para Costa, da Capital, juro real acima de 4% oferecido hoje nas NTN-Bs mais longas, como as que vencem em 2035, é extremamente relevante. “Não é pouco, como boa parte acredita, mas bem alto, partindo da premissa de que o Brasil é e vai continuar sendo um país solvente”, reforça.

Na visão de Costa, essa é a melhor oportunidade de ter ganho de capital no médio e longo prazo para quem pode deixar os recursos aplicados por todo esse tempo. “Mas o investidor precisa saber que esse é um papel que oscila bastante, muito volátil, dado o vencimento longo”, diz.

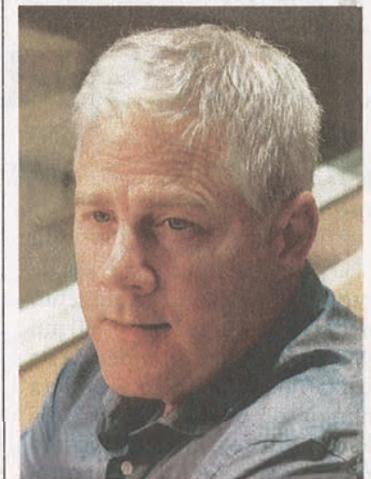
em hotelaria, relata o desempenho on-line de empresas do Brasil, diz Mario Jobbe



PÁGINA 6

ARQUITETURA

Eric Carlson, arquiteto que já trabalhou para a Louis Vuitton, abre filial de seu escritório, o Carbondale, em São Paulo, para acompanhar obras em lojas de luxo



Analistas apostam em estabilidade prolongada

De São Paulo

Sejam papéis prefixados ou títulos indexados à inflação, as recomendações dos especialistas

para conter a inflação antes de voltar a subir a Selic. Assim prevalece a percepção de que os juros mais baixo veio para ficar.

Felipe Dexheimer, sócio da

dor lembra ainda que o governo local também vem contribuindo para uma inflação potencialmente menor no futuro, com reformas, como o pacote

Ele acredita ainda que o aumento e a propagação do crédito ao consumidor e corporativo tornaram esse mercado mais sensível aos instrumentos de

não deve abrir mão de um seguro, caso haja um choque de inflação. “Só a NTN-B traz alguma proteção contra aumento de preços.”