

Caro (a) Arquiteto (a),

Projeto “Exportando a Arquitetura Brasileira”

Oficinas de capacitação de escritórios fronteiriços

O que é o Built by Brazil?

Programa de Internacionalização para a arquitetura brasileira, que busca, por meio do incremento da presença de profissionais brasileiros no cenário internacional, construir um ambiente favorável ao desenvolvimento de uma cultura exportadora para o segmento.

O projeto busca, ainda, inserir profissionais da arquitetura no mercado mundial, fortalecendo a imagem de serviços e produtos de arquitetura brasileiros no exterior por meio da projeção internacional e promoção das exportações dos serviços de arquitetura.

Iniciativa da **AsBEA** - Associação Brasileira dos Escritórios de Arquitetura e da **Apex-Brasil** - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos.

Segmentação de Maturidade exportadora

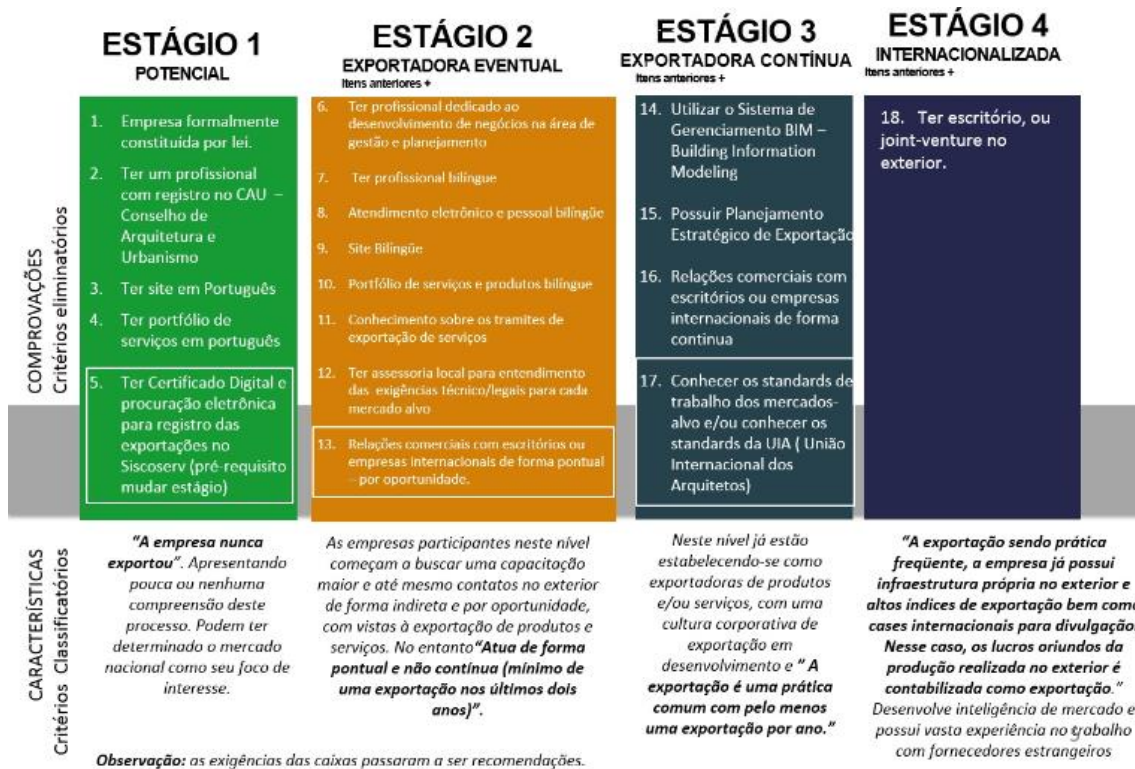
Tem como objetivo segmentar os escritórios brasileiros de arquitetura de acordo com sua capacidade gerencial, operacional e maturidade para exportar serviços e/ou atender a empresas exportadoras, auxiliando na tomada de decisões e na formulação e oferta de programas e atividades, e sugerindo possíveis ações para a qualificação de nossos arquitetos.

Para a segmentação, foi desenvolvido um sistema de diagnóstico baseado em outros modelos de avaliação de empresas, contendo critérios previamente estabelecidos com foco em exportação, recomendados pela Apex-Brasil e validados pelo comitê gestor do projeto Built by Brazil.

Três conceitos foram explanados para contemplar o propósito de segmentação:

1. Exportação: saída de produtos ou serviços além das fronteiras do país de origem, havendo ou não intermediários e/ou parceiros envolvidos no processo;
2. Capacidade exportadora: aptidão para exportar produtos e/ou serviços, comprovada através da realização de boas práticas consideradas essenciais para a atividade;
3. Maturidade exportadora: competência para exportar produtos/serviços através de experiência comprovada.

Com as melhores práticas identificadas, critérios e comprovações definidas e características dos perfis descritas, foi desenvolvido o modelo gráfico abaixo. Os estágios estão dispostos do mais básico (à esquerda) ao mais avançado (à direita). No interior dos quadros coloridos, estão descritos os critérios determinantes, criados com base nas boas práticas consideradas a partir das reuniões de validação com o grupo de empresas do projeto, e dispostos nos quatro níveis do modelo:



Para cada estágio da segmentação foram definidos produtos e serviços nas categorias de inteligência de mercado, marketing, promoção de negócios e imagem, e estratégias para internacionalização, buscando-se o desenvolvimento e inovação dos escritórios de arquitetura que têm como foco o mercado externo e novas oportunidades e competências.

O PROCESSO da Exportação de Serviços de Arquitetura

A prática da arquitetura consiste na provisão de serviços profissionais em conexão com o planejamento urbano e o design, a construção, a expansão, a conservação, a restauração ou alteração de uma construção ou conjunto de construções.

Estes serviços profissionais incluem o planejamento do uso da terra, projeto urbanístico, fornecimento de estudos preliminares, projetos, modelos, desenhos, especificações e documentação técnica, coordenação da documentação técnica preparada por outros, monitoramento da construção e gestão de projeto, assim como projetos especializados de paisagismo, luminotécnica, sustentabilidade, interiores, entre outros.

Diversos fatores são determinantes na decisão de se exportar serviços. São exemplos, isolados ou em conjunto:

- Diversificação de mercados;
- Redução da dependência do mercado interno;
- Assimilação de melhores práticas gerenciais;
- Promoção da imagem da empresa;
- Aumento da produtividade;
- Aumento da capacidade inovadora;
- Incremento da qualidade;
- Conhecimento de tendências de mercado;
- Inclusão em cadeias produtivas globais.

A contratação de projetos de arquitetura no exterior pode ocorrer por meio de:

- Atendimento no exterior a clientes que já foram atendidos no Brasil;
- Contatos feitos por clientes potenciais com base na reputação da empresa ou do arquiteto;
- Participação em licitações e concursos internacionais;
- Atuação em rede, realizando apenas uma parcela de projeto liderado por outra firma, geralmente de outro país;
- Busca ativa de mercados externos por empresas de arquitetura.

Como criar oportunidades para negócios internacionais

Há duas formas fundamentais pelas quais um escritório de arquitetura consegue gerar oportunidades para projetos internacionais:

- * pela reputação adquirida pelo escritório, e
- * por meio de uma rede de relacionamentos no exterior que pode ser construída com apoio do Projeto Built by Brazil.

Depois da definição do projeto, em geral, se faz necessário algum tipo de capacidade de atuação no país e, com isso, surge uma série de questões de ordem administrativa e organizacional:

- O comissionamento de projetos de arquitetura inclui, em geral, não apenas o design, mas também a supervisão da execução da obra a cargo de um fornecedor definido pelo cliente ou sugerido pelo escritório de arquitetura.
- O setor de construção é muito regulamentado e o projeto deve levar em consideração as exigências, requisitos e especificações locais (no país de destino) concernentes à construção de edifícios em geral e, eventualmente, de edificações especializadas (por exemplo, hotéis, shopping centers etc.), assim como aqueles referentes ao planejamento urbano de cada cidade.
- O vocabulário técnico do setor de construção é muito especializado e, muitas vezes, são difíceis de obter bons tradutores que dominem o vocabulário técnico.
- Os projetos de construção costumam ser regidos por contratos complexos com exigências associadas não apenas ao projeto em si, mas à supervisão in loco da construção.

Para fazer frente a estas exigências de capacidade local podem existir diversos modos de organização do escritório de arquitetura no país em que se realiza a obra.



A contratação de projetos de arquitetura no exterior pode ocorrer por meio de:

- Venda por rede multinacional: Atendimento no exterior a clientes que já foram atendidos no Brasil;
- Exportação direta: Contatos feitos por clientes potenciais com base na reputação da empresa ou do arquiteto;
- Competição por projeto: Participação em licitações e concursos internacionais;
- Projetos em parceria: Atuação em rede, realizando apenas uma parcela de projeto liderado por outra firma, geralmente de outro país;
- Escritório no exterior: Quando o escritório já é internacionalizado, com filiais nos países de prestação do serviço.

Passo a passo da exportação do serviço de Arquitetura

1. Avaliação Interna

- Avaliar a capacidade exportadora de sua empresa, seja física, tecnológica e de recursos humanos;
- Identificar os serviços com os quais é mais competitiva;
- Identificar o segmento de mercado mais adequado;
- Encontrar a melhor forma de entrada no mercado (com um escritório, filial, representante, etc.);
- Definir um modelo ideal de candidatos a serem parceiros (escritórios, compradores, etc.)

2. A Preparação do Escritório

- Ter empresa formalmente constituída por lei;
- Ter um profissional com registro no CAU – Conselho de Arquitetura e Urbanismo;
- Ter site em português e estar disposta a desenvolver site bilíngue;
- Ter portfólio de serviços em português e estar disposta a desenvolver material bilíngue;
- Ter Certificado Digital e procuração eletrônica para registro das exportações no Siscoserv. O acesso ao Siscoserv está disponível no Centro Virtual de Atendimento ao Contribuinte (e-CAC) da RFB na Internet no endereço:
<http://www.receita.fazenda.gov.br>.

3. Entendimento dos Trâmites de exportação

- Identificar os indutores da exportação;
- Analisar os mecanismos de apoio;
- Conhecer os incentivos fiscais e financeiros;
- Buscar Informações de suporte (Receita Federal, BNDES, Apex, Sebrae, Banco do Brasil);
- Verificar onde encontrar apoio para exportação (APEX/Built by Brazil, MDIC, MRE, MCTI).

4. Adequações internas para a exportação

- Ter profissional dedicado ao desenvolvimento de negócios na área de gestão e planejamento;
- Ter profissional bilíngue;
- Atendimento eletrônico e pessoal bilíngue;
- Conhecimento sobre os trâmites de exportação de serviços;
- Ter assessoria local para entendimento das exigências técnico/legais para cada mercado-alvo;
- Relações comerciais com escritórios ou empresas internacionais de forma pontual – por oportunidade;
- Utilizar o Sistema de Gerenciamento BIM – Building Information Modeling.

5. Planejamento Estratégico da Exportação

O processo de internacionalização pressupõe uma série de decisões como a definição clara da estratégia de negócios da empresa, o modelo de governança corporativa, e o modelo de gestão. A atividade exportadora é o resultado de um planejamento estratégico direcionado para o mercado externo. Portanto, nessa etapa é fundamental:

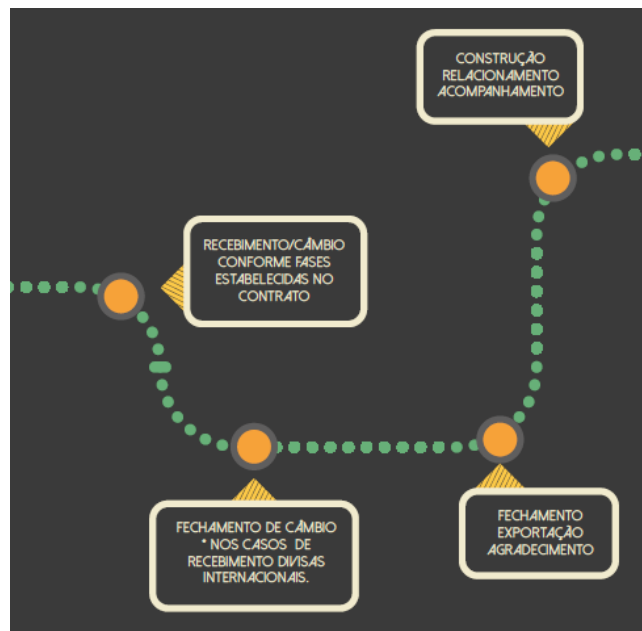
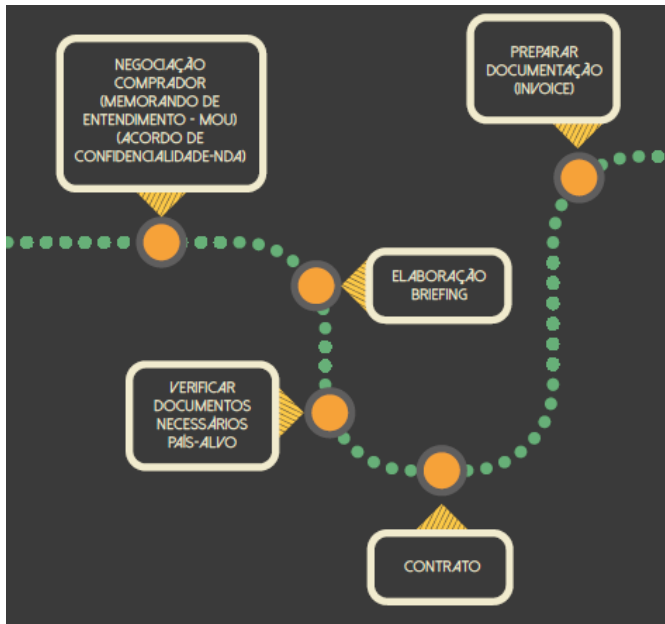
- Conhecer as características de seu serviço
- Fazer uma prospecção de mercado
- Estudo da concorrência
- Análise do setor
- Conhecimento do segmento de mercado;
 - Adequação do serviço às exigências do mercado;
 - Promoção dos serviços no exterior.
- Conhecer os riscos
 - Dificuldades de acesso a mercados
 - Como definir preço: aspectos culturais e adaptação à realidade local
 - Conhecer os dados estatísticos.
- Aspectos culturais nas exportações
 - Conhecer os standards de trabalho dos mercados-alvo e/ou conhecer os Standards da UIA (União Internacional dos Arquitetos);
 - Saber quais são os documentos necessários para exportação de serviço.

6. Conhecimento Internacional do Setor de Arquitetura

Em qualquer processo de internacionalização, particularmente quando há interação com clientes no exterior, é importante obter informações prévias sobre os países e práticas de negócios locais, além de informações específicas da profissão, tais como:

- As formas de internacionalização de serviços de arquitetura: obra x cliente;
- As barreiras para internacionalização de arquitetos e escritórios de arquitetura;
- Como fixar os preços no exterior;
- Questões legais, tributárias e fiscais relativas ao serviço;
- Os modos de entrada no exterior.

7. Efetivação da exportação



Questões legais relativas a serviços internacionais de Arquitetura

Quando é realizado um projeto conjunto, em que várias firmas de arquitetura e engenharia participam, é preciso estabelecer com muito cuidado algumas regras básicas envolvidas na colaboração, em particular:

- A quem cabe a liderança de um projeto determinado;
- A quem cabe a gerência do projeto e o contato com o cliente;
- Como os pagamentos serão divididos entre os parceiros;
- Em caso de problemas jurídicos, qual o foro em que serão resolvidas as disputas.

ASPECTOS CONTRATUAIS.

Nos contratos a serem celebrados com o contratante ou potencial parceiro, recomenda-se atentar para os seguintes temas:

1. Escopo do contrato: a especificação das obrigações e dos serviços a serem executados é importante especialmente para fins de limitação da responsabilidade.

Quando o escopo estiver bem definido, a sua ampliação no decorrer dos trabalhos permite a renegociação do valor e prazos do contrato.

2. Remuneração e condições de pagamento: o pagamento pode ser estipulado em moeda estrangeira quando o contrato obrigar parte residente e domiciliada no exterior.

O ingresso e a saída de moeda estrangeira só podem ser operados por meio de contrato de câmbio.

3. Prazo: definir potenciais causas de atraso na entrega do trabalho, de modo a não incorrer nas penalidades contratuais.

4. Penalidades: em caso de rescisão antecipada, atraso no pagamento e atraso na entrega. Pode ser estipulada limitação de valor.
5. Garantias: dependem da negociação contratual e da lei aplicável. Garantias de pagamento exigíveis: aval, carta de fiança.
6. Seguros: para a cobertura de danos causados por eventuais erros no exercício profissional.
7. Confidencialidade: as partes poderão estipular no contrato ou em instrumento apartado a obrigação de manter sigilo sobre quaisquer documentos e informações divulgados por uma parte à outra no contexto dos trabalhos.
8. Idioma: o contrato pode ser celebrado em qualquer idioma, ou em mais de um. Em contratos bicolunados, recomenda-se a indicação expressa do idioma que deverá prevalecer em caso de interpretação divergente.
9. Lei aplicável: as partes têm autonomia para escolher a lei aplicável em contratos internacionais.
10. Resolução de conflitos: as partes do contrato podem eleger foro na jurisdição brasileira ou foro estrangeiro como competente para dirimir as controvérsias decorrentes de contrato internacional. Como alternativa à resolução contenciosa tradicional de controvérsias (justiça comum), as partes podem adotar a arbitragem ou a mediação.

É possível a um arquiteto estrangeiro trabalhar em outro país. No entanto, a regulamentação que rege o exercício da atividade de arquitetos estrangeiros varia bastante de país para país. Há duas categorias possíveis:

- Livre exercício independente de arquitetos estrangeiros;
 - Associação obrigatória do arquiteto estrangeiro com um arquiteto local.
- Dentro de cada uma das duas categorias, alguns países exigem requisitos e outros não exigem.

Contrato de CÂMBIO

No Brasil, não é permitido o livre curso da moeda estrangeira, isto é, as pessoas físicas ou jurídicas só podem comprar ou vender moedas estrangeiras nos estabelecimentos legalmente autorizados pelo Banco Central do Brasil – BACEN.

FATURA COMERCIAL ou Commercial Invoice

De preferência em inglês ou no idioma do país importador. Este documento formaliza e confirma a negociação, contendo o aceite do importador para as especificações contidas. Tal documento, de validade internacional, deve conter as mesmas informações básicas do contrato firmado, porém, caso o pagamento seja parcelado, será necessário emitir nova fatura a cada vencimento.

A fatura comercial deve conter as seguintes informações:

- Descrição da prestação do serviço;
- Prestador e tomador – conforme a qualificação indicada no contrato;
- Número do documento – numeração que auxilia na identificação do processo;
- Data de emissão;
- Menção da identificação do contrato ou fatura proforma;
- Valor total do pagamento ou parcela;
- Forma de pagamento – conforme contrato;
- Dados bancários do prestador, tais como:
nome do banco, endereço no Brasil, telefone, pessoa de contato, agência e conta do prestador, códigos internacionais fornecidos pelo banco, beneficiário da remessa.

Definição de Honorários:

Como Fixar preços no Exterior

Em geral, os preços de serviços de arquitetura são apresentados por meio de uma proposta, que inclui a definição do:

- escopo do projeto e suas etapas,
- cronograma,
- prazos,
- condições.

No Brasil, temos a TABELA DE HONORÁRIOS DE SERVIÇOS DE ARQUITETURA E URBANISMO DO BRASIL - CAU/BR

Módulo I

Remuneração do Projeto Arquitetônico de Edificações;

Módulo II

Remuneração de Projetos e Serviços Diversos;

Módulo III

Remuneração de Execução de Obras e Outras Atividades.

Define **duas modalidades básicas** de remuneração:

A primeira estabelece honorários equivalentes a um PERCENTUAL SOBRE O CUSTO DA OBRA

➤ Comporta as seguintes variações:

- a) Percentual sobre o **custo estimado** de execução da obra, calculado na contratação do projeto;
- b) Percentual sobre o **custo orçado** de execução da obra, estimado na contratação do projeto e calculado ao seu término;
- c) Percentual sobre o **custo contabilizado** de execução da obra, estimado na contratação do projeto e calculado ao final da execução da mesma.

A segunda, recomendada para serviços de escopo não claramente definido ou não passíveis de prévia e precisa quantificação, estabelece a remuneração através do CÁLCULO PELO CUSTO DO SERVIÇO

➤ Comporta as seguintes variações:

- a) Estimado;
- b) Contabilizado, com teto prefixado;
- c) Contabilizado, sem teto prefixado;
- d) Contabilizado, com lucros prefixados.

Atenciosamente,

Miriam Addor
Presidente da AsBEA

Barbara Kelch Monteiro
Gerente Built by Brazil

