



FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL

FACULDADE DE ENGENHARIAS, ARQUITETURA E URBANISMO E GEOGRAFIA

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E SUSTENTABILIDADE

CURSO DE MESTRADO PROFISSIONAL EM EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E SUSTENTABILIDADE

PROPOSIÇÃO DE GUIA PRÁTICO DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRIVADA EM HABITAÇÃO SOCIAL PARA AS CLASSES C E D

Jenyffer Thayná Santana do Nascimento

2022

CAMPO GRANDE | MS

FUNDAÇÃO UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
FACULDADE DE ENGENHARIAS, ARQUITETURA E URBANISMO E GEOGRAFIA
MESTRADO PROFISSIONAL EM EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E SUSTENTABILIDADE

**PROPOSIÇÃO DE GUIA PRÁTICO DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRIVADA
EM HABITAÇÃO SOCIAL PARA AS CLASSES C E D**

JENYFFER THAYNÁ SANTANA DO NASCIMENTO

Trabalho de Conclusão de Curso do Mestrado Profissional apresentada na Faculdade de Engenharias, Arquitetura e Urbanismo e Geografia da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, para obtenção do título de Mestre em Eficiência Energética e Sustentabilidade, na área de concentração de Sustentabilidade.

Orientador: Prof^a. Dr^a. Andrea Naguissa Yuba.

CAMPO GRANDE

AGOSTO / 2022

RESUMO

A Lei 11.888/2008, criada no Brasil em 2008, prevê apoio às famílias de baixa renda para construírem ou reformarem suas casas, com apoio técnico de profissionais habilitados. Mas, mesmo depois de mais de uma década, a assistência técnica realizada por profissionais de Arquitetura e Engenharia no Brasil ainda é um potencial. Em contraposição, profissionais têm ingressado no mercado da ATHIS privada para explorar a atuação para as classes de renda mais baixas, e os desafios de empreender em um cenário desconhecidos são diversos. Assim, este trabalho teve como objetivo materializar um guia introdutório e prático para profissionais da iniciativa privada de criação de escritórios populares de arquitetura e engenharia. Foi feita uma sistematização da documentação técnica existente e buscou-se acumular as experiências de escritórios, com entrevistas e acompanhamento do trabalho de arquitetos e engenheiros praticantes de ATHIS. Os profissionais não se reconhecem como praticantes de ATHIS e utilizam majoritariamente o termo “arquitetura/engenharia popular” para se referirem a seus serviços, além de terem um acúmulo de informações técnicas sobre a prática, gestão e administração desses escritórios. Essas informações foram sistematizadas, estruturadas para compor a primeira versão de um guia prático para profissionais. O conteúdo apresentado completa a lacuna identificada na revisão de literatura, ainda que possam ser agregadas novas informações e detalhes. Sendo um produto técnico-tecnológico, o protótipo pode ser desincubado do processo de pesquisa e tem como perspectiva de continuidade a sua divulgação entre os profissionais que participaram da pesquisa, para avaliação, feedback, editoração e publicação.

Palavras- chave: Arquitetura, engenharia, empreendedorismo social, baixa renda, ATHIS.

ABSTRACT

The Law 11.888/2008, created in Brazil in 2008, provides support for low-income families to build or renovate their homes, with technical support from qualified professionals. But, even after more than a decade, the technical assistance provided by architects and Engineers in Brazil is still only a potential. In contrast, professionals have entered the private ATHIS market to explore operations for the lower income classes, and the challenges of entrepreneurship in an unknown scenario are diverse. Thus, this work aimed to design a practical, introductory guide for private sector professionals to create popular architectural and engineering entrepreneurship. A systematization of the existing technical documentation was carried out, and an attempt was made to accumulate the experiences of offices via interviews and monitoring of the work of architects and engineers who practice ATHIS. The professionals do not recognize themselves as ATHIS practitioners and mostly use the term “popular architecture/engineering” to refer to their services, in addition to having an accumulation of technical information about the practice, management, and administration of these offices. This information was systematized and structured to compose the first version of a practical guide for professionals. The content presented completes the gap identified in the literature review, although new information and details can be added. As a technical-technological product, the prototype can be extracted from the research process, to be evaluated by the professionals who participated in the survey and then, the prototype can be edited and published.

Keywords: **Architecture**, engineering, social entrepreneurship, low income, ATHIS.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1. CAMINHOS PARA A PRÁTICA DA ATHIS.	14
FIGURA 2. EVENTOS SOBRE ATHIS PROMOVIDOS PELOS CAU ESTADUAIS.	20
FIGURA 3. DOCUMENTOS DE POPULARIZAÇÃO DA ATHIS	21
FIGURA 4. DIVULGAÇÃO DO WORKSHOP ORGANIZADO PELO BANCO DO POVO.	29
FIGURA 5. WORKSHOP I CAPACITAÇÃO EM ATHIS PARA MELHORIAS HABITACIONAIS	30
FIGURA 6. LEVANTAMENTO DE DADOS NA COMUNIDADE NOVO DIA – MEDIÇÕES DOS AMBIENTES.	30
FIGURA 7. LEVANTAMENTO DE DADOS NA COMUNIDADE NOVO DIA – BANHEIRO EXTERNO INACABADO	31
FIGURA 8. LEVANTAMENTO DE DADOS NA COMUNIDADE NOVO DIA – AMBIENTE ÚNICO PARA QUARTO E COZINHA	31
FIGURA 9. INTERVENÇÃO EM COZINHA (ANTES E DEPOIS) – CLASSE E.	32
FIGURA 10. INTERVENÇÃO EM BANHEIRO (ANTES E DEPOIS) – CLASSE E.	33
FIGURA 11. INTERVENÇÃO EM BANHEIRO (ANTES E DEPOIS) – CLASSE E.	34
FIGURA 12. INTERVENÇÃO EM QUARTO (ANTES E DEPOIS) - CLASSE D	34
FIGURA 13. INTERVENÇÃO EM QUARTO (ANTES E DEPOIS) – CLASSE D.	35
FIGURA 14. INTERVENÇÃO EM QUARTO (ANTES E DEPOIS) – CLASSE D.	35
FIGURA 15. INTERVENÇÃO EM COZINHA (ANTES E DEPOIS) – CLASSE D.	36
FIGURA 16. INTERVENÇÃO EM FACHADA (ANTES E DEPOIS) – CLASSE C.	36
FIGURA 17. INTERVENÇÃO EM COZINHA (ANTES E DEPOIS) – CLASSE C.	37
FIGURA 18. QUANTIDADE DE PESSOAS NAS EQUIPES DOS ESCRITÓRIOS POPULARES PRIVADOS.	38
FIGURA 19. QUANTIDADE DE PROJETOS ATENDIDOS POR MÊS NOS ESCRITÓRIOS POPULARES PRIVADOS.	39
FIGURA 20. MEIO MAIS EFICAZ DE CAPTAÇÃO DE CLIENTES NOS ESCRITÓRIOS POPULARES PRIVADOS.	40
FIGURA 21. MAIOR DIFICULDADE EM GERIR UM ESCRITÓRIO POPULAR PRIVADO.	41
FIGURA 22. MARGEM DE LUCRO DOS ESCRITÓRIOS POPULARES PRIVADOS.	42
FIGURA 23. NÚMERO DE PROJETOS DE ESCRITÓRIOS COM MARGEM DE 25% DE LUCRO.	42
FIGURA 24. ETAPAS DO PROCESSO DE TRABALHO COM PARTICIPAÇÃO DO CLIENTE.	46
FIGURA 25. IMAGEM EXEMPLO DE INFORMAÇÃO UTILIZADA NO GUIA – CÁLCULO DO VALOR DA HORA TRABALHADA.	48

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1. CONTEÚDO DAS PUBLICAÇÕES DE CARTILHAS E MANUAIS SOBRE ATHIS.....	22
QUADRO 2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS, METAS, FONTES E RESULTADOS.....	24
QUADRO 3. ESCRITÓRIOS PRIVADOS DE ARQUITETURA POPULAR	37

SUMÁRIO

RESUMO	3
ABSTRACT	4
LISTA DE FIGURAS	5
LISTA DE QUADROS	6
SUMÁRIO	7
1 INTRODUÇÃO	8
2 O INTERESSE CRESCENTE DA INICIATIVA PRIVADA	11
2.1 AS DIFERENTES DENOMINAÇÕES DOS EMPREENDIMENTOS	12
2.2 COMO FUNCIONA A ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRIVADA PARA HABITAÇÃO SOCIAL	13
2.3 EMPRESAS EM UM MUNDO EM TRANSFORMAÇÃO	16
2.3.1 EMPRESAS B	16
2.3.2 ASHOKA	17
2.3.3 ARTEMISIA	18
2.3.4 A VIVENDA	18
2.4 A DEMANDA DE UM NOVO GUIA DIRECIONADO AOS PROFISSIONAIS	19
2.5 A CARÊNCIA PERSISTENTE DE UM MATERIAL ESPECÍFICO PARA O EMPREENDEDOR	23
3 MÉTODO	25
4 A MONTAGEM DO GUIA	28
4.1 A imersão no assunto (2 contatos informais e 2 workshops)	28
4.1.1 Os tipos de intervenção realizados nas habitações	31
4.1.2 Atuação dos escritórios populares	37
4.1.3 Gestão da equipe	38
4.1.4 Marketing e Captação	39
4.1.5 Financeiro e honorários	40
4.1.6 Os clientes	44
4.1.7 Pedidos e necessidades dos clientes	45
4.1.8 Processo de trabalho	45
4.2 O público a quem se destina o guia e a forma de passar a informação	47
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	50
REFERÊNCIAS	51
APÊNDICE A: GUIA PRÁTICO PARA ARQUITETURA E ENGENHARIA POPULAR	55
APÊNDICE B: QUESTIONÁRIO – COMO É A ATHIS EM ESCRITÓRIOS DE ARQUITETURA E ENGENHARIA?	75

1 INTRODUÇÃO

Apesar de o direito à habitação ser garantido constitucionalmente, conferindo ao governo grande parte da responsabilidade de prover moradia, é inegável a contribuição da iniciativa privada e do terceiro setor no enfrentamento desse problema. Isso pode se dar não apenas construindo habitações, mas também com suporte do governo provendo assistência técnica gratuita, ofertada por profissionais às famílias.

Como uma forma de auxiliar a implementação da assistência técnica, criou-se a Lei 11.124 de julho de 2005 “Dispõe sobre o Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social- SNHIS” (BRASIL, 2005) e o Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social- FNHIS instituindo o Conselho Gestor do FNHIS. Essa lei tem por finalidade viabilizar à população de baixa renda, condições de acesso à moradia digna, por meio de políticas e programas de subsídios. Um de seus dispositivos, por exemplo, visa centralizar e administrar os recursos financeiros para os programas que compõem esse sistema. Entre os órgãos relacionados estavam o Ministério das Cidades (atual Ministério do Desenvolvimento Regional), órgão central do SNHIS, Conselho Gestor do FNHIS, Caixa Econômica Federal (CEF) - agente operador do FNHIS, Conselho de Cidades e outros órgãos (como fundações, sociedades, sindicatos) (BRASIL, 2005).

Em 2008, foi criada a Lei Federal 11.888/2008 de ATHIS (Assistência Técnica para Habitação de Interesse Social) que predispõe de serviços técnicos de Arquitetura e Engenharia para habitações de famílias com renda de até três salários mínimos (BRASIL, 2008). Sua finalidade é prover meios de auxiliar famílias em situação de vulnerabilidade, através de projetos e intervenções arquitetônicas visando melhorar habitações precárias. Entretanto, mesmo após quatorze anos de sua vigência, a Lei ainda é pouco explorada, havendo um atraso em sua implantação em todo país (MUNGIOLI, 2018).

Leis locais estão tendendo a reforçar o compromisso das Prefeituras com as políticas de ATHIS. De acordo com o CAU/BR em junho de 2021, vinte e dois municípios em dez Estados Brasileiros, além do Distrito Federal, já dispunham de leis específicas para promover assistência técnica para a população de baixa renda. Apesar de a Lei Federal atender famílias com renda de até três salários mínimos, que se enquadram na classe D (IBGE, 2020), municípios como Vitória/ES, Porto Alegre/RS, Florianópolis/SC e Jundiaí/SP possuem leis de

ATHIS que abrangem famílias com até cinco salários mínimos (CAU/BR, 2021), incluindo assim a classe C (IBGE, 2020) como público passível de assistência técnica.

As conquistas em torno da assistência técnica para moradias de interesse social possuem forte relação com a luta da classe de profissionais de arquitetura e engenharia. Na década de 1970, arquitetos de diversas regiões do Brasil se propuseram a trabalhar diretamente com a população de baixa renda, com a intenção de melhorar as habitações produzidas em regime de autoconstrução (AMORE, 2016).

Foi também a própria classe que incentivou a criação da Lei da ATHIS, após a instituição do Programa de Assistência Técnica à Moradia Econômica (ATME), na cidade de Porto Alegre/RS, em 1976, idealizado pelo Sindicato de Arquitetos em parceria com o CREA - Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia de Porto Alegre, dando assistência técnica à população de baixa renda e oferecendo profissionais para orientar as construções (ARRUDA, 2007). A ATME foi essencial para o projeto de lei nacional. Além disso, as ações de incentivo à prática e a divulgação da ATHIS partem de entidades e profissionais da classe.

Assim, conforme FURLAN; DUDA (2019), a lei reforçou a necessidade de cumprir questões já abordadas pelo Estatuto da Cidade em relação à garantia do direito à moradia digna, além de ser uma alternativa para prática de enfrentamento da autoconstrução no país.

Desde então, crescem as ações de incentivo para realização da ATHIS, como os seminários nacionais, fóruns e oficinas. Também é importante destacar a ação do CAU/BR - Conselho de Arquitetura e Urbanismo, em 2016, para a destinação de 2% das receitas obtidas com anuidades, RRT - Registros de Responsabilidade Técnica, taxas e multas para o desenvolvimento da ATHIS (REVISTA PROJETO, 2018).

O aumento das crises humanitárias e ambientais, assim como a presença de instituições e programas que falham em atender a necessidades sociais emergentes, proporcionam o crescimento de iniciativas socialmente empreendedoras e da aplicação de novos modelos que criem valor social e ambiental (NICHOLLS, 2006).

Apesar da Lei e da moradia ser direito constitucional, nem todos os segmentos necessitam da ajuda do estado, pois parte da nossa sociedade pode contratar os profissionais de arquitetura e seus serviços (ARRUDA, 2007). Segundo o autor, o mercado voltado para esse nicho é promissor, mas é preciso a aproximação dos profissionais com essa clientela, pois a

realidade da prática dos profissionais ainda está voltada em grande maioria para a classe A e B.

2 O INTERESSE CRESCENTE DA INICIATIVA PRIVADA

Escritórios de arquitetura ou engenharia estão enquadrados como prestadores de serviços diretamente às pessoas físicas, às empresas ou ao governo, que buscam tais profissionais para suas demandas de projeto e de obra civil (SEBRAE, s.d.).

O profissional à frente do escritório precisa estar registrado junto aos conselhos CAU ou CREA do Estado ou Distrito Federal para habilitar a atuação em todo o território nacional, e a unidade empresarial pode ser o escritório de um profissional trabalhando de forma autônoma ou como equipe com outros profissionais da área (SEBRAE, s.d.).

Escritórios de arquitetura e engenharia do setor privado com atendimento focado nas classes C (renda de 4 a 10 salários mínimos) e D (renda de 2 a 4 salários mínimos) têm sido criados no país, o que vai de encontro ao que Arruda evidenciava em 2007 como uma “urgência da classe”, a consciência do papel social dos profissionais.

Esse tipo de **empreendimento social** é uma das maneiras de ampliar o acesso a esses profissionais para o maior número de pessoas e melhorar as condições precárias de habitações ou a falta dela. De acordo com NICHOLLS (2006), a abordagem dos empreendedores sociais é única, já que é ao mesmo tempo evolucionário e revolucionário, e o sucesso do seu mercado não é medido apenas no lucro financeiro, mas também na melhoria da qualidade de vida das pessoas. Segundo o autor, eles compreendem que qualquer indivíduo tem potencial para realizar transformações em toda uma sociedade e que essas mudanças não cabem apenas a indivíduos poderosos e aos governos, mesmo esse sendo essencial a sua participação de forma ativa.

O empreendedor social identifica um determinado problema na sociedade e visualiza uma solução inovadora para este (CRUZ, 2013). De acordo com Dees (1998) onde os outros veem problemas, os empreendedores sociais veem oportunidade. Em suas atividades, empreendedores sociais têm a necessidade de focar suas atenções para diferentes problemas sociais – pobreza, igualdade de oportunidades, violência e poluição por exemplo, que muitas vezes demandam deles um talento na busca por novas soluções que introduzam mudanças significativas na esfera social (CRUZ, 2013). Segundo o autor, a inovação pode assumir diferentes formas, sem necessariamente envolver a criação de algo novo, podendo ser

resultado da aplicação de uma ideia existente a uma nova situação ou mesmo de uma maneira diferente.

É bem frequente que esses empreendimentos se autodenominem escritórios “populares” de arquitetura e engenharia. Eles buscam confrontar a realidade do atual mercado da construção civil, que mostra que 82% da população ainda constrói ou reforma sem a assistência de um profissional (CAU/BR, 2015). O reflexo da baixa procura pelos profissionais da construção civil pode ser visto com maior notoriedade nas favelas e em bairros de baixa renda, onde o acesso a esses serviços é ainda mais escasso. Levar esse acesso para garantir habitação de qualidade para quem precisa é a forma de empreendedorismo social desenvolvida por esses escritórios.

O Instituto Vivenda, empresa que financia serviços em escritórios populares, realizou um mapeamento para identificar os negócios-modelo de arquitetura e engenharia popular no Brasil, que resultou em um rol de apenas 60 empreendimentos (SCHERER, 2021), o que expressa o quão embrionário ainda é esse nicho de atuação, apesar da existência da Lei.

2.1 AS DIFERENTES DENOMINAÇÕES DOS EMPREENDIMENTOS

O termo ATHIS privada é utilizado na literatura para se referir aos empreendedores sociais de arquitetura e engenharia, mas os escritórios utilizam “arquitetura / engenharia / escritório popular”.

O termo “assistência técnica” possui o significado de “dar assistência” (ASSISTÊNCIA, 2022), que remete à ideia de assistencialismo, o que, não configura o real serviço prestado pelos profissionais a seus clientes. Mas, por outro lado, o termo se mostra adequado para tratar de política pública.

Já o termo “popular” possui significado de “pertencente ao povo; democrático” (POPULAR, 2022). Dessa maneira, o termo comumente adotado pelos escritórios privados tem bastante afinidade com a finalidade de seus negócios, o de desenvolver serviços de arquitetura e engenharia a valores abaixo ao comparado dos escritórios tradicionais.

A utilização de mais de um termo para denominar um mesmo modelo de negócio demonstra que esse é um mercado novo e que ainda demanda mais estruturação. É possível

que a falta de produtos técnicos na literatura existente para esses empreendedores sociais influencie a falta de identificação com o termo ATHIS.

Como os termos, juntamente com o empreendedorismo social são convergentes e se voltam para a mesma finalidade, a de garantir o acesso da população de baixa renda para serviços de profissionais de arquitetura e engenharia, este TCC não adota um único termo, usando-os de diferentes formas, em diferentes contextos.

2.2 COMO FUNCIONA A ASSISTÊNCIA TÉCNICA PRIVADA PARA HABITAÇÃO SOCIAL

Segundo Poletto (2020), além de viabilizar a ATHIS no setor público, é preciso promover a prática da assistência técnica privada, possibilitando que o arquiteto ou engenheiro reconheça este trabalho como parte da sua prática profissional.

No setor público, cada estado e município possui uma operacionalização, instituindo suas próprias diretrizes para os profissionais e os beneficiários. Esse caminho institucional é o que pode resultar em grandes mudanças na sociedade, mas está sujeito às prioridades de cada governo (NICHOLLS, 2006). De modo geral, o Estado identifica o perfil de usuário a ser beneficiado por suas políticas públicas e dispõe profissionais e projetos para essa população.

Outras maneiras de se obter os serviços realizados pela ATHIS de maneira pública, se dá por meio de escritórios-modelo, desenvolvidos nas universidades e pelas organizações não governamentais (ONG). Nos escritórios-modelo, por meio de estágio, os estudantes dos cursos de arquitetura e engenharia, sob supervisão de seus professores da graduação, desenvolvem projetos para a população carente. As ONGs são entidades que não possuem fins lucrativos e realizam diversos tipos de ações solidárias para públicos específicos (SEBRAE, 2017).

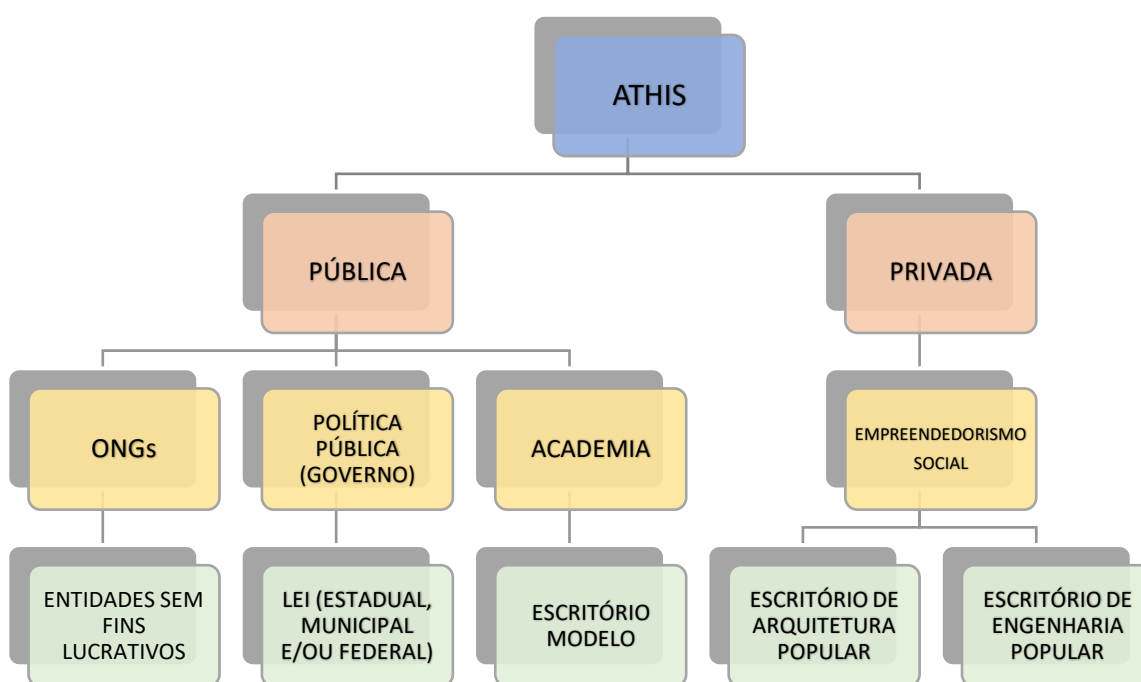
Já no setor privado, sua viabilização ocorre através de escritórios e profissionais autônomos das áreas de arquitetura e engenharia, cujo objetivo de mercado é a prestação de serviços para clientes de classes mais baixas. Nesse modelo de negócio os profissionais podem seguir algumas diretrizes que são comuns para esse setor, podendo adaptá-las para seu negócio ou desenvolver seu próprio método de gestão.

Como qualquer mercado, o profissional identifica seu nicho e o perfil do seu cliente, para identificar suas estratégias. Nesse caso, trata-se de um empreendimento de caráter

social, e assim há consciência de que o lucro não é o motivador para a entrada no mercado, mas sim sua contribuição para a sociedade.

Todas essas possibilidades estão ilustradas na Figura 1.

Figura 1. Caminhos para a prática da ATHIS.



Fonte: Autor com base em PEI-ATHIS¹ e Nelson² apud Poletto et al (2020)

De acordo com o SEBRAE (s.d.), assim como qualquer escritório, os populares devem considerar os mesmos fatores ao decidirem empreender na área:

- Investimento Inicial: calcular o investimento necessário e prover o capital antes da abertura do negócio;
- Legislação: é condição a presença de um profissional habilitado;
- Canais de distribuição: investir no desenvolvimento da imagem do escritório e criar sua marca no mercado;

¹ PEI-ATHIS: Plano Estratégico de Implementação de ATHIS, fornece consultoria a Comissão Temporária de Assistência Técnica do CAU/SC para nortear a atuação da ATHIS.

² NELSON: Carlos Nelson Ferreira dos Santos, arquiteto e urbanista, professor universitário e antropólogo brasileiro. Rio de Janeiro, 1943 – 1989.

- Fornecedores: pesquisar e identificar os fornecedores ideias para o desenvolvimento do seu trabalho;
- Concorrência: para os escritórios tradicionais, a concorrência é maior. É necessário identificar e focar em um nicho específico para ganhar maior visibilidade no mercado.

O investimento inicial em um escritório de arquitetura ou engenharia depende de fatores diversos, entre eles: os tipos de serviços ofertados, os equipamentos necessários, ponto escolhido, número de profissionais participantes e a estratégia de divulgação (SEBRAE, s.d.). Porém, quando tratamos de escritórios populares, a estrutura do escritório é mais otimizada e simplificada para redução de custos, pois esse investimento acaba impactando no cálculo do valor dos serviços prestados pelo escritório.

Para funcionamento de um escritório de arquitetura ou engenharia é necessário que haja pessoas para os seguintes postos de trabalho:

- Administrador: responsável pela administração geral do negócio;
- Arquiteto/Engenheiro: profissional habilitado junto ao conselho, responsável pelos serviços ofertados pelo escritório, com a função de desenvolver trabalhos técnicos e de atendimento aos clientes;
- Auxiliar técnico: profissional de nível técnico (projetista, desenhista, técnico em edificações) ou estagiário, para auxiliar nas atividades de desenvolvimento de projetos e coordenação de obras;
- Recepcionista/auxiliar administrativo: auxiliar no atendimento, na recepção, na secretaria e nos serviços administrativos gerais;
- Pessoa para serviços gerais de limpeza e copa, para manutenção da higiene do local.

Os profissionais ainda podem contar com prestadores pontuais, que prestarão serviços ocasionais quando necessário.

2.3 EMPRESAS EM UM MUNDO EM TRANSFORMAÇÃO

O empreendedorismo social não é uma ação isolada. Tem conexão com vários questionamentos feitos nos tempos atuais. Este item contextualiza o empreendedorismo social nesse movimento maior, que questiona os padrões atuais de produção, consumo, lucro e competição e lança novos valores.

2.3.1 EMPRESAS B

A comunidade empresarial pode ser parte da solução para os problemas globais, como desigualdade, mudanças climáticas e desordem social (SISTEMA B, 2020). Compreender a responsabilidade social das empresas é cada vez mais necessário à medida que a demanda desses problemas cresce ao redor do mundo. Assim, em 2006 foi criado nos Estados Unidos o Movimento Global de Empresas B, com o objetivo de redefinir sucesso na economia para que não sejam levados em consideração apenas o êxito financeiro, mas também o bem-estar da sociedade e do planeta (SISTEMA B, 2020).

Dessa forma, o movimento já está presente em diversas partes do mundo, entre pequenos negócios e multinacionais, que podem usar seus negócios para redução da pobreza ou restaurar o meio ambiente, porém todos com a proposta de um trabalho que aponta para uma economia capaz de criar valor para o mundo e para o planeta, considerando o bem-estar das pessoas, das sociedades e da Terra simultaneamente (SISTEMA B, 2020).

O Movimento B utiliza ferramentas e métodos para oferecer infraestrutura de suporte e incentivos para que as empresas obtenham alternativas viáveis para uma mudança sistêmica, reinventando o seu modelo atual e criando soluções para problemas existentes com impacto socioambiental positivo (SISTEMA B, 2020). Assim, o Sistema B é uma organização pertencente ao movimento, responsável por oferecer a estrutura necessárias para essas empresas se conectarem com seu propósito organizacional, oferecendo programas de mediação de impacto e treinamento de pessoas, além de ferramentas de gestão alinhadas aos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável estabelecidos pelas Nações Unidas, como o SDG Action Manager (SISTEMA B, 2020).

Com o movimento, o B Lab é uma organização sem fins lucrativos que surgiu no mesmo ano, formado por empresas B, comprometidas a implementar melhorias que gerem impactos sociais positivos, solucionando problemas sociais e ambientais dos produtos e serviços (SISTEMA B, 2020). A organização ficou conhecida por premiar as empresas B, e acredita que a ideia de uma

economia diferente, que equilibre lucro com propósito, não é apenas possível, mas sim necessário. (SISTEMA B,2020). Assim, essa rede global cria padrões, políticas e ferramentas para negócios e certifica empresas, conhecidas como B Corps, que lideram esse caminho de economia mais inclusiva, equitativa e regenerativa (SISTEMA B,2020).

O B Lab premia anualmente empresas B, que criam grande impacto através de seus negócios, usando uma pontuação baseada em cinco áreas: comunidade, clientes, meio ambiente, governança e trabalhadores – e que correspondem aos 5% melhores do mundo, em uma lógica que questiona a competição e que valoriza as ações que geram mais benefícios a pessoas, comunidades e planeta (B-LAB, 2022).

2.3.2 ASHOKA

Ashoka acredita que, em um mundo em que tudo muda e, conseqüentemente, muda tudo ao seu redor também, é preciso que todos sejam transformadores, e isso requer habilidades e competências específicas.

Dessa forma, a Ashoka é uma organização sem fins lucrativos, pioneira no mundo a utilizar o termo “empreendedorismo social” e é a referência global na solidificação do setor (ASHOKA, s.d.). Criada em 1980 na Índia e presente no Brasil desde 1986, é considerada a 5ª ONG de maior impacto social no mundo, com estratégia de reconhecimento e apoio de empreendedores sociais no mundo inteiro para aprendizado de novos modelos e tendências de inovação social e mobiliza uma comunidade global que reconhece e aplica essas inovações para construir um mundo de pessoas transformadoras (ASHOKA, s.d.).

De acordo com Ashoka, a nova realidade é um mundo onde tudo está mudando cada vez mais rápido, e com isso surge uma nova desigualdade: a dos que dominam as competências transformadoras e se apoiam mutuamente tornando-se cada vez mais habilidosos e confiantes, e a dos que não possuem as habilidades de transformação e ficam cada vez mais para trás.

Assim, o foco estratégico central da Ashoka é ajudar todos a “verem” a nova realidade e entender como todos podem ser colaboradores e transformadores, através das competências fundamentais, que são a **empatia cognitiva**, o **trabalho em equipe**, a **liderança compartilhada** e o **protagonismo social** (ASHOKA, s.d.).

2.3.3 ARTEMISIA

Fundada em 2005 pela Potencia Ventures, a Artemisia é uma organização sem fins lucrativos que tem o princípio de apoiar negócios de empreendedorismo social voltados à população em situação de vulnerabilidade econômica que desenvolvem soluções para problemas socioambientais, provocam impacto social positivo, são rentáveis e possuem potencial de escala (ARTEMISIA, s.d.).

A organização tem a missão de identificar e potencializar empreendedores e negócios de impacto social através de seus programas. Dessa maneira, até hoje 500 iniciativas receberam apoio da ONG e mais de 180 negócios receberam auxílio para potencialização do seu empreendedorismo social (ARTEMISIA, s.d.).

A ONG possui programas estruturados para apoio de empreendedores e seus negócios de diferentes setores (educação, saúde, habitação, serviços financeiros, energia, mobilidade, alimentação, primeira infância, empregabilidade, etc) e em diferentes estágios (prototipagem, validação de produto, validação de mercado, crescimento) de acordo com os principais desafios e objetivos de área e em cada fase (ARTEMISIA, s.d.).

Em relação a habitação, a Artemisia passou a estudar o setor e a liderar um movimento que enxerga a habitação como uma “faísca” para a transformação social. Dessa forma, em uma premissa positiva de mudar o cenário precário da habitação no país, a organização mobilizou parceiros para desenvolver um ecossistema de impacto em habitação (ARTEMISIA, s.d.).

Com isso, uma coalizão foi formada com foco em apoiar empreendedores de todo o país com tenham a finalidade de solucionar problemas relacionados a habitação, que possam trazer mais qualidade de vida para a população em situação de vulnerabilidade e na geração de conhecimento sobre o tema (ARTEMISIA, s.d.).

2.3.4 A VIVENDA

A Empresa Vivenda tem um papel significativo na manutenção dos escritórios populares de arquitetura. Criada em 2014 para a redução do déficit qualitativo no país, conta com a proposta de realizar reformas de baixo custo e com condições especiais de parcelamento (CRUZ, 2020). Após seis anos no mercado, a empresa ampliou sua atuação para

apoiar novos profissionais que desejam contribuir com soluções para a problemática habitacional.

Hoje, o Instituto Vivenda é um centro de ação voltado à construção e implementação de iniciativas que “façam avançar o campo da melhoria habitacional no Brasil” (VIVENDA, s.d.). O programa nasceu com o apoio da Artemisia e hoje oferece apoio suporte aos profissionais para desenvolver seus negócios, além de viabilizar aos clientes o pagamento dos serviços prestados pelos escritórios em até 30 parcelas através de boleto bancário.

Além do financiamento, o Instituto Nova Vivenda também fornece subsídio para que os escritórios viabilizem melhorias habitacionais para beneficiários em situação de vulnerabilidade. Esses costumam ser a população da classe E atendida pelos escritórios populares.

2.4 A DEMANDA DE UM NOVO GUIA DIRECIONADO AOS PROFISSIONAIS

Boa parte da literatura acadêmica que se dedica à ATHIS discute o **contexto sociopolítico** de democratização do acesso ao espaço urbano, já que no Brasil há diversas ocupações ilegais que foram geradas pelas lacunas deixadas pelas políticas públicas de auxílio à moradia. De fato, discutir sobre a ATHIS, é discutir sobre o espaço urbano e as classes que o ocupa. Apesar do direito à cidade, “as populações menos favorecidas ocupam as periferias das cidades, onde o direito à cidade é mais negligenciado, pois falta, na maior parte das vezes, infraestrutura e urbanização” (MARICATO apud MEDVEDOVSKI et al, 2020).

Outras publicações (FERREIRA, 2015; PEREIRA et al, 2016; FERREIRA, 2017; BIENENSTEIN et al, 2019) se dedicaram às políticas habitacionais, com foco tanto no Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) e no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). Os trabalhos, em boa parte, exploram o contexto que considera de um lado, **movimentos sociais de luta** por moradia e Estado, sobretudo no âmbito do Programa Minha Casa Minha Vida, e de outro lado, construtoras e capital financeiro. Esses trabalhos analisam vínculos entre política habitacional, construção civil, mercado imobiliário e cenário político-institucional.

Há ainda outros autores que exploram a **questão financeira**, como Furlan e Duda (2019) e Nascimento (2011) que atestam que a execução da ATHIS depende de outros recursos, além da Lei 11.888/2008. Nesse sentido, foi criado o Fundo Nacional de Habitação

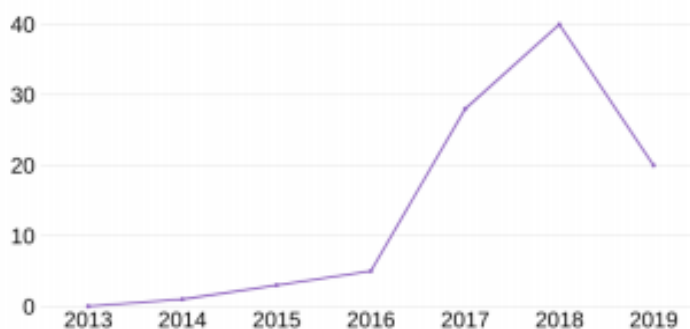
de Interesse Social - FNHIS, cujo objetivo é gerir recursos financeiros para a aplicação da ATHIS. Além da questão financeira, a aplicação da ATHIS é uma iniciativa que é opcional para os governos locais.

Além disso, Pereira et al (2016), apontam **lacunas nas políticas** vigentes que também contribuem com impasses à ATHIS:

- programas que deixam a cargo das associações comunitárias ou movimentos de moradia, a busca e avaliação de espaço que possa ser elegível. Essa lógica cria uma espécie de ‘batalha do Gigante e do Golias’, colocando as entidades para disputar com as empresas imobiliárias o mercado de terras urbanizadas (PEREIRA et al, 2016). Ainda segundo os autores, as entidades acabam passando por desvantagens no mercado se for considerado, por exemplo, o elevado preço imobiliário;
- interação com a malha urbana: consolidar as famílias em situação de vulnerabilidade em sua atual residência, não recebe a mesma atenção e recurso quanto o reassentamento das mesmas.
- Situações de resistência, em que esses grupos não dispõem de meios técnicos para se oporem ao Estado, dentro da sua institucionalidade (PEREIRA et al, 2016).

Medvedovski et al (2020) observaram um aumento na quantidade de eventos realizados sobre o assunto pelo país, sendo o ano de 2018 o ano com o maior número de eventos, mas com declínio posterior a 2019 (Figura 2). Isso porque em 2018 completou 10 anos da criação da Lei da ATHIS, e apesar do tempo, pouco ainda avançou.

Figura 2. Eventos sobre ATHIS promovidos pelos CAU estaduais.



Essa convergência - o que determina a Lei e o tipo de ação praticado pelos empreendedores sociais, de provimento de acesso ao serviço de projeto e obra de habitação para um maior número de pessoas - tem suscitado mais atenção dos órgãos que regulamentam as atividades profissionais.

Os documentos de divulgação e sensibilização são numerosos e podem ser contabilizados desde 2005 (Figura 3) tendo sido criados com a finalidade de capacitar profissionais para o exercício de ATHIS ou para discutir o direito à cidade e à habitação de qualidade.

Figura 3. Documentos de popularização da ATHIS



Fonte: Arruda (2007), CREA/MG (2009), GOMES et al (2009), SANTOS et al (2010), SALAZAR, J.; STROHER, L; GRAZIA, G. (2019), AZEVEDO et al (2018), POLETTTO et al (2020); BUCKER et al (2020).

Os guias e manuais existentes abordam mais informações sobre a Lei, a necessidade da ATHIS ser aplicada pelos profissionais da área e meios (vagos) de operacionalização (ou a discussão de precariedade dela). E, até 2020, todos os guias direcionavam seu conteúdo para a prática em forma de políticas públicas, não abrangendo a ação realizada por profissionais autônomos e do setor privado. O Quadro 1 relaciona os conteúdos desses materiais.

Mas em 2020, o CAU de Santa Catarina lançou o guia “ATHIS – Guia de Assistência Técnica para Habitação Social: O Passo a Passo”, com base no conteúdo aplicado no curso PEI – ATHIS, destinado a capacitar profissionais a atuarem com assistência técnica em Santa Catarina (CAU/SC, 2020). O guia traz informações sobre a prática da ATHIS que abrange profissionais do setor público e privado, a academia, os movimentos sociais, a população demandante e o poder público. Porém, dada a abrangência, o manual fez uma abordagem genérica, carecendo de informações básicas necessárias para empreendedores.

No mesmo ano, em um avanço para o cenário do empreendedorismo social, o CAU do Distrito Federal lança a cartilha de orientações “Escritórios Populares de Arquitetura – Organizar, Empreender e Inovar”, trazendo modelos de negócios para serem aplicados por profissionais que desejam trabalhar com o público de baixa renda.

Quadro 1. Conteúdo das publicações de cartilhas e manuais sobre ATHIS.

Autor (ano)	Tipo de entidade	Conteúdo
BAPTISTA, M. E.; MARTINS, C.; BASTOS FILHO, S., 2009	CREA/MG	- Informações sobre a trajetória da Assistência Técnica; - Informações sobre a Lei da ATHIS; - Beneficiários da Lei; - Entraves da aplicação.
GOMES et al, 2009	SENGE	- Informações sobre a trajetória da Assistência Técnica; - Informações sobre a Lei da ATHIS; - Beneficiários da Lei; - Responsabilidades e deveres de órgãos públicos na aplicação da Lei; - Entraves da aplicação.
SUASSUNA et al, 2017.	CAU/PB	- Contextualização da Lei da ATHIS; - Discussão sobre os entraves da aplicação da Lei; - Relato sobre o processo/cronograma da oficina de capacitação de Assistência Técnica em Habitação de Interesse Social (ATHIS) realizada em João Pessoa em agosto de 2017.
SANTOS et al, 2010	IAB	- Contextualização da Lei da ATHIS; - Propostas para viabilização de implementação da ATHIS no setor público.
SALAZAR, J.; STROHER, L; GRAZIA, G. 2019.	FNA	- Relato da Oficina sobre Assistência Técnica e Direito à Cidade realizado no Rio de Janeiro em 2019 (palestras e debates); - Informações sobre a trajetória da ATHIS, Arquitetura e cidade.
AZEVEDO et al, 2018	CAU/BR e CAU/SC	- Contextualização da trajetória da Assistência Técnica; - Contextualização da Lei da ATHIS; - Funcionamento da lei no setor público.
POLETTO et al, 2020	CAU/SC	- Contextualização da trajetória da Assistência Técnica; - Contextualização da Lei da ATHIS; - Regularização Fundiária e ATHIS; - Metodologias para viabilização da ATHIS no setor público, privado, academias e movimentos sociais.
BUCKER et al, 2020	CAU/DF	- Modelos de negócio para arquitetura popular - Modalidade de acompanhamento de obras e serviços diversos - Conexão com ONGs - Financiamento de projetos - Empatia e comunicação com o público alvo

Fonte: Autor (2021)

O material tem grande potencial para ser um ponto de partida para a inserção de profissionais nesse mercado e para formação de escritórios de arquitetura e engenharia mais populares, mas ainda faltam informações sobre **gerenciamento, organização financeira,**

metodologia dos processos de projeto, soluções construtivas, cobrança de honorários e outras informações do dia a dia para preparar os profissionais.

2.5 A CARÊNCIA PERSISTENTE DE UM MATERIAL ESPECÍFICO PARA O EMPREENDEDOR

Para esse público, a literatura ainda carece de uma abordagem aplicada da ATHIS, ou seja, os passos/obstáculos de execução da assistência técnica.

Nas Oficinas ATHIS, cuja proposta foi discutir os desafios para sua implementação (PEABIRU, 2016), o debate foi feito com profissionais e entidades de classe, informando e trocando experiências sobre o tema. Apesar dos esforços, não terem resultado em um aumento de ações de ATHIS nas cidades onde foi realizado, ainda assim as oficinas são as maiores responsáveis por capacitar e ingressar profissionais no campo da ATHIS, pois conseguem repassar maior conhecimento sobre esse mercado.

Alguns assuntos como gestão e administração ainda não costumam ser abordados, e os demais assuntos abordados em oficinas nem sempre são transformados em material de divulgação, faltando materiais práticos e acessíveis para profissionais. São necessários materiais escritos, simples e de fácil acesso para instruir os profissionais que querem ingressar nesse mercado.

Em suma, apesar da ATHIS ter uma relativa quantidade de literatura disponível, é voltado para o atendimento institucionalizado (via órgãos da administração pública) e com déficit de informação sobre o atendimento privado. Para elaborar um guia mais prático e voltado para os empreendedores, o que é um recorte pouco desenvolvido, a pesquisa em literatura científica se mostrou carente de produtos técnicos, onde os guias e manuais existentes sobre o assunto ainda demandam informações básicas para de fato darem suporte aos profissionais a ingressarem nesse mercado.

Nesse sentido, este trabalho propõe contribuir no incremento do suporte prático àqueles que desejam atuar no mercado de arquitetura e engenharia voltados para a população de baixa renda, com o intuito de proporcionar a democratização da qualidade de habitação para todas as classes.

O **objetivo geral** deste trabalho é materializar um guia introdutório de criação de escritórios populares de arquitetura e engenharia para profissionais da iniciativa privada.

Os **objetivos específicos**:

- Caracterizar a atuação de escritórios populares na construção civil;
- Explorar os resultados possíveis da assistência técnica privada;
- Elaborar conteúdo complementar ao existente.

O Quadro 2 ilustra a relação entre objetivos específicos até os resultados, incluindo as fontes de obtenção dos dados, que dá uma noção do percurso do trabalho e melhor percepção das escolhas metodológicas.

Quadro 2. Objetivos específicos, metas, fontes e resultados.

Objetivo específico	Meta	Fonte	Resultado
Caracterizar a atuação de escritórios populares na construção civil	Obter dados para instruir novos empreendedores	Arquitetos, engenheiros e outros empreendedores sociais	Informações sobre gestão, métodos de projeto, organização financeira e de pessoal
Explorar os resultados possíveis da assistência técnica privada	Reunir dados práticos para ilustrar as ações	Sites e redes de arquitetos, engenheiros e outros empreendedores sociais	Fotos de obras
Elaborar conteúdo complementar ao existente	Criar material adequado ao público	Literatura acadêmica e técnica, arquitetos e engenheiros	Guia com conteúdo novo

Fonte: Autor, 2022

3 MÉTODO

Para o método, foi considerada a existência de cinco etapas para se elaborar um guia: concepção, desenvolvimento, esboço, materialização e publicação, de acordo com o processo desenvolvido por Nakamura (2018) e Sousa (2020) que trataram da elaboração desse mesmo tipo de produto técnico. O conteúdo deste TCC compreende as quatro primeiras.

Esses dois trabalhos contribuíram também para a compreensão das distinções entre guia, cartilha e manual. Conforme Gil (2002), “Os guias e manuais são obras compactas que tratam concisamente da essência de um assunto.” Assim como Nakamura, optou-se pelo uso do termo “guia”, pois caracteriza melhor o tipo de informação que se deseja passar, mais relacionado a uma “orientação” do que a um “passo-a-passo”, típico do manual.

A meta era elaborar o guia com base na literatura e validá-lo com a consulta aos escritórios populares e outros potenciais usuários. Entretanto, durante a **revisão bibliográfica**, foi constatado que os materiais de apoio existentes eram insuficientes para o intento. Isso foi corroborado em contatos informais com os escritórios VIVA! Arquitetura popular e Arquiteto de família e também com a participação em 2 workshops.

Pela falta de dados sobre a prática no setor privado, a obtenção de dados primários passou a ser considerada, com a inclusão de uma etapa de **entrevistas** com profissionais de arquitetura e engenharia que possuem escritórios voltados para projetos em habitações de famílias de baixa renda. Dessa forma, poderiam ser obtidos dados de gestão, processos e estrutura dos escritórios e atestar a viabilidade da ATHIS privada.

Para as entrevistas, os escritórios foram selecionados através de uma busca feita pela rede social Instagram e por meio de sites relacionados a ATHIS, onde foram utilizadas as palavras chaves de busca “ATHIS”, “escritório athis”, “escritório popular”, “arquitetura popular” e “engenharia popular”, resultando em empreendedores sociais/escritórios privados identificados. Todos esses escritórios, somados aos 2 já citados neste trabalho (Viva! Arquitetura popular e Arquiteto de Família) totalizaram 42 empreendimentos de arquitetura e engenharia popular. Considerando o mapeamento do Nova Vivenda (mencionado na Introdução), há ao menos outros 18 escritórios existentes no país (do total de 60), mas não foram encontrados nessa busca. O processo:

- contato inicial por mensagens na rede social e telefone;
- apresentação da pesquisa e convite para participação (entrevista online);
- aplicação de questionário, elaborado com apoio das gestoras dos 2 escritórios pré-contatados.

O questionário contém 21 perguntas, com alternativas de respostas/texto e foi dividido em 4 assuntos:

- perfil do cliente atendido por esses escritórios: classes econômico-sociais atendidas, suas necessidades e características;
- estrutura e gestão dos processos administrativos: gestão do escritório, estrutura e quantidade da equipe de trabalho, divisão dos setores para desenvolvimento dos projetos;
- estrutura financeira: modos de cobrança pelos serviços prestados, margem de lucro para esse tipo de empreendimento e a gestão do orçamento do cliente;
- elaboração de projetos e execução de obras: métodos de projeto, tipologias e demandas de projeto mais frequentes, processos adotados para projetos e obras.

Considerando-se o universo de 60 empreendimentos e 40 contatados, 9 profissionais (22,5%) aceitaram e participaram da pesquisa (Quadro 3).

Quanto ao tratamento das informações, apesar de ser interessante obter dados numéricos para se estabelecer uma noção de maioria ou minoria, considerou-se que todas as respostas são importantes, uma vez que se trata de um descortinamento de um nicho específico de atuação profissional no qual os contatados são atuantes.

Assim, apreender as diferentes formas de trabalhar foi considerado mais importante do que buscar dados para indicar um único caminho a ser seguido. As respostas foram analisadas em conjunto com as informações da pesquisa bibliográfica, dos quais derivaram os assuntos-chave do guia.

Esse processo descrito configura as 3 fases de **preconcepção, desenvolvimento e esboço** do guia, com várias retroalimentações. E a **materialização** corresponde ao guia em si,

apresentado como apêndice. O próximo capítulo apresenta os dados obtidos nesse processo de revisão e entrevistas e análise.

4 A MONTAGEM DO GUIA

4.1 A imersão no assunto (2 contatos informais e 2 workshops)

Dada a falta de informações na literatura, os contatos iniciais realizados com Mariana Estevão (Projeto Arquiteto de família – ONG Soluções Urbanas) e Kézia Damazio (Escritório Viva! Arquitetura Popular), a realização do Workshop I Capacitação em ATHIS para Melhorias Habitacionais (CAMPO GRANDE, 2019) e a participação no Workshop Como implantar assessorias técnicas para habitação social (BERTIOGA, 2019) foram essenciais para melhorar a percepção do assunto.

Damázio (2021) comentou a **dificuldade de comunicação** entre profissionais e clientes e a falta de diversidade nas relações comerciais: “nós, como profissionais, não sabemos como chegar e como lidar com esse público. A maioria desses profissionais, não tem ideia de como **cobrar** por um projeto arquitetônico para uma clientela de classe mais baixa...”.

Estevão (2019) também expõe a mesma impressão:

“Iniciativas (...) para capacitar os profissionais é muito importante para inserção de mais pessoas da área no campo da assistência técnica. Os profissionais não sabem como entrar nesse meio, como projetar, como se comunicar, como cobrar ou como ter retorno financeiro trabalhando com arquitetura popular”.

Damazio ainda apontou o problema da falta de cultura de se contratar um profissional para projeto e construção das habitações: “...e não são só eles (os profissionais), a população em si **não enxerga a real necessidade** desse profissional, e acredita que esse tipo de trabalho, que esse tipo de profissional, não é pra elas”. E ressaltou a **segregação profissional** por classe:

“Não devemos deixar que a assistência técnica fique para as classes mais baixas e o profissional autônomo para as classes mais altas, devemos lembrar que também temos a classe média, ou a classe média baixa, que muitas vezes não têm acesso a esse tipo de serviço e tem um grande hábito da autoconstrução. É importante capacitar os profissionais para que tenhamos cada vez mais escritórios atendendo a população no geral, pois o serviço de um profissional de arquitetura ou engenharia é essencial para qualidade de vida”.

Falta de recursos e de repertório de projetos com **possíveis intervenções** arquitetônicas também compõe os desafios inerentes de projetar para parcela desse público (DAMAZIO, 2021):

“...acredito que desenvolver um projeto sustentável, funcional e com alta eficiência energética é de extrema importância para essa área da Arquitetura. (...) quando estamos projetando para classe mais altas, nós temos diversos fatores que solucionam problemas básicos, por exemplo: (...) um problema de temperatura alta ou baixa simplesmente instalando um aparelho de ar-condicionado ou algum outro equipamento elétrico. Quando estamos fazendo um projeto para classes mais baixas, devemos estar cientes que na maioria das vezes isso não é uma possibilidade. Então pensar em projetos funcionais, sustentáveis e com eficiência energética é de extrema importância”.

No evento itinerante organizado pelo Banco do Povo ficou clara a necessidade de capacitar mais profissionais para atendimento ao público de baixa renda, pois foi exposto que o Banco tem dificuldade de disponibilizar o crédito para seus clientes para reforma e construção, pois não há profissionais para elaborarem projeto para esse público (MARCHIO, 2019).

Figura 4. Divulgação do workshop organizado pelo Banco do Povo.



Fonte: CAU/SP, 2019.

E no Workshop de Campo Grande (Figura 5), que capacitou 46 arquitetos para realizar projetos, houve visita e elaboração real de projetos (Figura 6) em casos selecionados da Comunidade Indígena Novo Dia, com famílias que se enquadram nas classes de renda D e E. A ação contemplou habitações em situação bastante precária, pois tratou-se de ação subsidiada por recursos do Programa CREDIHABITA, da Prefeitura Municipal de Campo Grande.

A dificuldade generalizada de elaborar os projetos e resolver os problemas encontrados revelou a falta de conhecimento de métodos e técnicas mais adequados para essa tipologia de projeto, já que os profissionais não estavam habituados a lidar com esse tipo de intervenção a ser realizada e com o recurso disponível. Isso evidenciou a necessidade de dar repertório de projeto também, além de orientações administrativas para os profissionais.

Figura 5. Workshop I Capacitação em ATHIS para Melhorias Habitacionais



Fonte: arquivo pessoal, 2019.

Figura 6. Levantamento de dados na Comunidade Novo Dia – medições dos ambientes.



Fonte: arquivo pessoal, 2019.

Figura 7. Levantamento de dados na Comunidade Novo Dia – banheiro externo inacabado



Fonte: arquivo pessoal, 2019.

Figura 8. Levantamento de dados na Comunidade Novo Dia – ambiente único para quarto e cozinha



Fonte: arquivo pessoal, 2019.

4.1.1 Os tipos de intervenção realizados nas habitações

Algumas intervenções são mais comuns do que outros nos escritórios populares. As Figura 9 a 17 mostram exemplos de projetos e intervenções desenvolvidas por escritórios populares participantes da pesquisa.

Figura 9. Intervenção em cozinha (antes e depois) – classe E.



Problemas existentes

- Infiltração de água nas paredes
- Ausência de revestimento no piso
- Ausência de forro
- Ausência de esquadria no vão existente
- Fiação elétrica exposta
- Instalação hidráulica mal executada



Intervenções realizadas

- Acabamento com pintura nas paredes
- Execução de revestimento no piso
- Instalação de forro PVC
- Instalação de esquadria
- Elétrica embutida
- Instalação hidráulica adequada

Fonte: ConstrUnir Engenharia, 2020.

Segundo Guedes (2020) o ambiente não finalizado durante a obra estava com problemas de infiltração, além de não ter forro nem acabamentos e as instalações elétricas e hidráulicas estavam expostas. Dessa forma, foi prevista e executada a instalação de novos revestimentos, regularização das instalações elétricas e hidráulicas com fiações e tubulações embutidas, adequação de iluminação e um forro foi instalado.

Figura 10. Intervenção em banheiro (antes e depois) – classe E.



Problemas existentes

Ausência de revestimentos nas paredes e piso
(ambiente insalubre)

Instalação hidráulica incompleta

Ausência de forro



Intervenções realizadas

Execução de revestimentos em paredes e piso

Execução de instalação hidráulica

Instalação de louças e metais

Instalação de forro

Fonte: ConstrUnir Engenharia, 2020

Neste, o banheiro se encontrava em situação insalubre, onde não havia acabamentos (proporcionando umidade e mofo no ambiente), instalação hidráulica incompleta (impedindo a utilização da descarga) e inexistência de chuveiro. Foi completada a tubulação que faltava, novas louças foram instaladas, assim como metais e revestimentos.

Figura 11. Intervenção em banheiro (antes e depois) – classe E.



Problemas existentes

Ambiente insalubre
Ausência de revestimentos - paredes e piso
Ausência de forro



Intervenções realizadas

Instalação de revestimentos - paredes e piso
Instalação de louças e metais
Instalação de forro

Fonte: Digna Engenharia, 2022.

Figura 12. Intervenção em quarto (antes e depois) - classe D



Problemas existentes

Ausência acabamento nas paredes (pintura)
Ausência de revestimento no piso
Ausência de forro
Ausência de porta
Instalação elétrica exposta



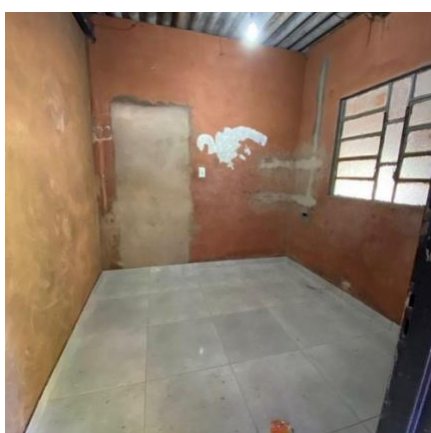
Intervenções realizadas

Instalação de revestimento no piso
Instalação de porta
Acabamento de pintura nas paredes
Elétrica embutida

Fonte: ConstrUnir Engenharia, 2020.

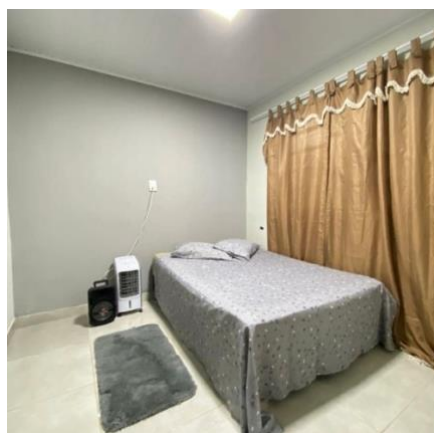
Neste, o ambiente destinado a um quarto não possuía acabamentos e forro. Problemas com infiltração e instalações elétricas foram identificados e solucionados com a instalação de eletrodutos, acabamentos e forro de PVC.

Figura 13. Intervenção em quarto (antes e depois) – classe D.



Problemas existentes

- Ausência de forro
- Ausência de acabamento nas paredes (pintura)
- Elétrica exposta



Intervenções realizadas

- Instalação de forro
- Acabamento nas paredes com nova pintura
- Elétrica embutida

Fonte: Digna Engenharia, 2022.

Figura 14. Intervenção em quarto (antes e depois) – classe D.



Problemas existentes

- Ausência de forro
- Ausência de acabamento nas paredes (pintura)
- Elétrica exposta



Intervenções realizadas

- Instalação de forro
- Acabamento nas paredes com nova pintura
- Elétrica embutida

Fonte: Digna Engenharia, 2022.

Figura 15. Intervenção em cozinha (antes e depois) – classe D.



Problemas existentes

Ausência de acabamento nas paredes (pintura)
 Presença de mofo e umidade
 Ambiente insalubre
 Revestimento do piso danificado



Intervenções realizadas

Acabamento nas paredes com nova pintura
 Novo revestimento no piso
 Novo layout do espaço
 Nova iluminação

Fonte: Digna Engenharia, 2022.

Figura 16. Intervenção em fachada (antes e depois) – classe C.



Problemas existentes

Ausência de revestimento nas paredes
 Estética desagradável

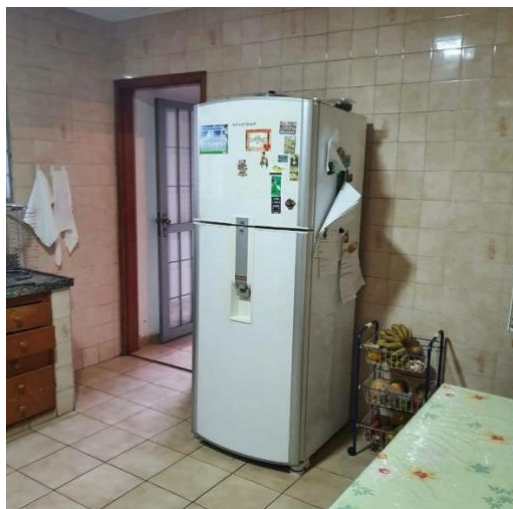


Intervenções realizadas

Revestimento nas paredes
 Troca dos portões
 Nova calçada

Fonte: Digna Engenharia, 2022.

Figura 17. Intervenção em cozinha (antes e depois) – classe C.



Problemas existentes

Revestimentos antigos

Móveis antigos



Intervenções realizadas

Novos revestimentos

Novos móveis

Fonte: Digna Engenharia, 2022.

4.1.2 Atuação dos escritórios populares

Os escritórios populares de arquitetura e engenharia participantes da entrevista direcionam seus serviços para as classes C e D.

Alguns desses escritórios participantes estendem suas atividades para a classe E, assistida por meio de subsídios que viabilizam a contratação desses serviços (Quadro 3).

Quadro 3. Escritórios privados de arquitetura Popular

tipologia	nome	local	fonte de recursos	classe atendida
escritório popular	VIVA! Arquitetura Popular	Salvador/BA	Cliente	C e D
	Arquitetas Nômades	São José del Rei/MG	Cliente, Financiamento e Subsídios	C, D e E
	Trilha	Juiz de Fora/MG	Cliente e Financiamento	D
	De Casa em Casa	Florianópolis/SC	Cliente, Financiamento e Subsídios	C, D e E

Continua

continuação

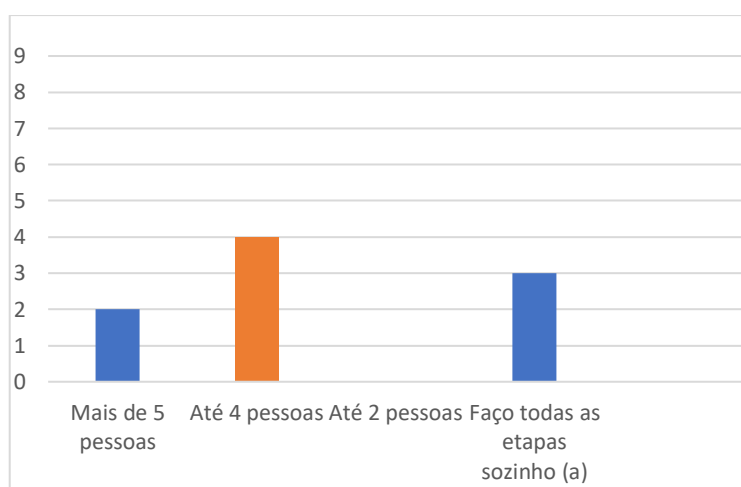
tipologia	nome	local	fonte de recursos	classe atendida
	Arq Todos	Santa Luzia/MG	Cliente e Financiamento	C e D
	Habitar Arquitetura Social	Salvador/BA	Cliente e Financiamento	C e D
	ConstrUnir Engenharia	Recife/PE	Cliente, Financiamento e Subsídios	C, D e E
	Digna Engenharia	Campo Grande/MS	Cliente, Financiamento e Subsídios	C, D e E
	Kopacoletiva	Porto Alegre/RS	Cliente, Financiamento e Subsídios	C, D e E
	Dona Obra	Recife/PE	Cliente, Financiamento e Subsídios	C, D e E
ONG	Arquiteto de Família	São Paulo/SP e Rio de Janeiro/RJ	Doações, subsídios e parceiros	D e E

Fonte: Autor (2021)

4.1.3 Gestão da equipe

O número de profissionais necessário em um escritório para atender esses setores irá depender da demanda e gestão dos trabalhos. De início, muitos profissionais acabam desenvolvendo todas essas atividades de forma autônoma, e posteriormente inserem membros na equipe conforme a necessidade. A pesquisa aponta que os escritórios possuem equipes com média de 4 pessoas.

Figura 18. Quantidade de pessoas nas equipes dos escritórios populares privados.

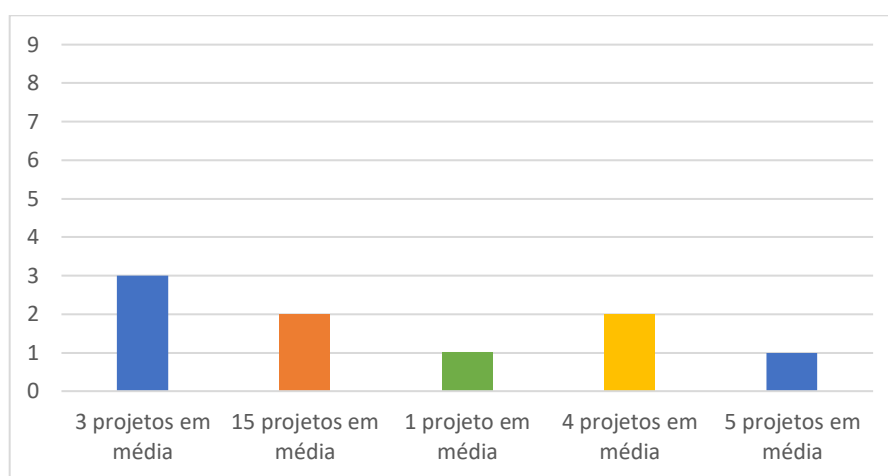


Fonte: Autor, 2021.

Esse número de profissionais envolvidos na equipe de trabalho está diretamente relacionado a demanda de trabalho do escritório.

Assim, também foi levantado o número de projetos que são desenvolvidos por meses nesses escritórios para entender essa frequência de trabalho (Figura 19). De acordo com a entrevista, a média de projetos em um escritório popular está entre 3 a 4 projetos mensais, porém, de acordo com os profissionais entrevistados, a quantidade de projetos contratados mensalmente pode chegar a 15

Figura 19. Quantidade de projetos atendidos por mês nos escritórios populares privados.



Fonte: Autor, 2021.

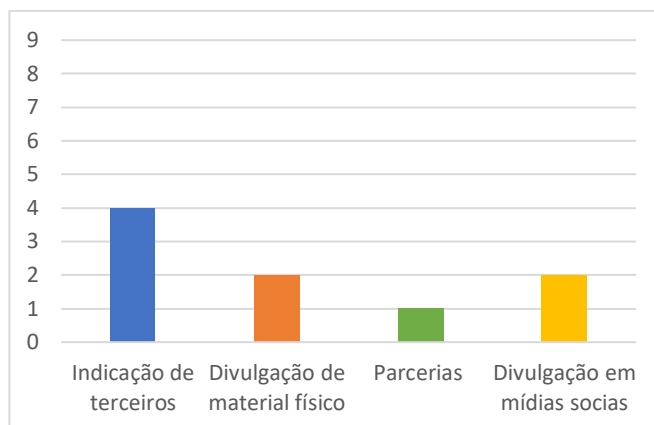
4.1.4 Marketing e Captação

Em relação a marketing e captação de clientes, os entrevistados indicaram os meios mais utilizados para divulgação de seus escritórios, sendo:

- Indicação de terceiros: vizinhos, parentes, clientes;
- Material físico: cartões, panfletos, banners, outdoors, placas;
- Parcerias: lojas do segmento ou com outros profissionais da área da construção civil;
- Mídias sociais: Instagram, Facebook, YouTube;

Todos os meios geram bons resultados, isoladamente ou de forma conjunta, mas 44% dos entrevistados apontaram a indicação de terceiros como a maneira mais eficiente de captação de clientes (Figura 20).

Figura 20. Meio mais eficaz de captação de clientes nos escritórios populares privados.



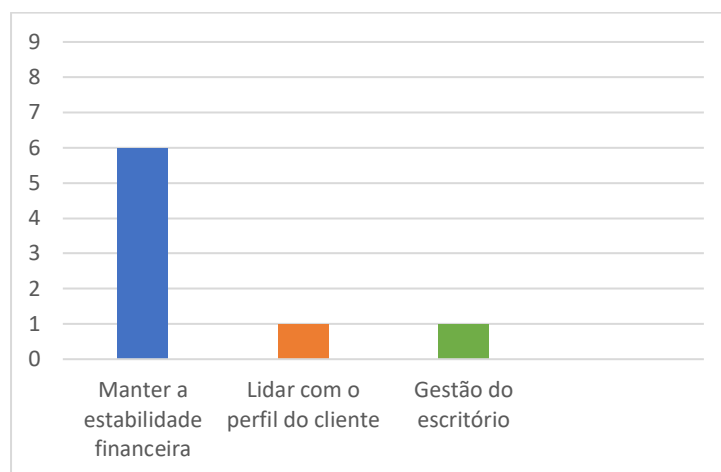
Fonte: Autor, 2021.

4.1.5 Financeiro e honorários

Por ser um negócio social, existem dúvidas em relação a questão financeira, tanto para quem ainda é inexperiente quanto para quem já empreende na área. Gestão financeira, cobrança de honorários e lucro, estão entre as dúvidas mais frequentes e, de acordo com 67% dos profissionais entrevistados, manter a estabilidade financeira é o maior desafio quando o assunto é gerir o escritório (Figura 21).

Mas além disso, outras questões que podem vir a ser enfrentadas por esses profissionais, que devem desenvolver um bom modelo de negócio para antecipar possíveis desafios e saber lidar com cada um deles.

Figura 21. Maior dificuldade em gerir um escritório popular privado.



Fonte: Autor, 2021.

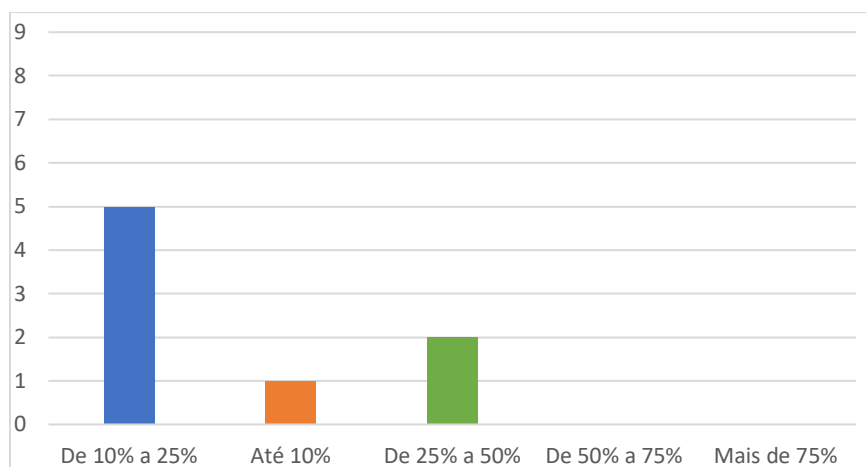
Uma das principais características que diferenciam os escritórios populares dos escritórios tradicionais, é a maneira de elaborar e receber os honorários pelos serviços a serem prestados.

Essa também é a principal dúvida de quem deseja iniciar no mercado, pois a maneira de determinar o valor de um serviço é muito particular e requer observação de necessidades específicas e individuais de cada negócio, e tratando-se de um empreendimento social, a maneira de se cobrar é um fator importante na gestão, pois a capacidade de pagamento é considerada a maior dificuldade desse perfil de cliente por 54% dos empreendedores entrevistados.

A literatura carece de informações a respeito da margem de lucro utilizada por empreendedores sociais. De acordo com os participantes da pesquisa, a margem de lucro estimada pode chegar a 50%.

A média dos escritórios atuantes é estabelecida para dialogar com a realidade salarial do seu cliente (Figura 22), tornando seu trabalho mais acessível. Assim, a gestão e a estrutura do escritório são avaliadas para que os gastos sejam baixos e otimizados.

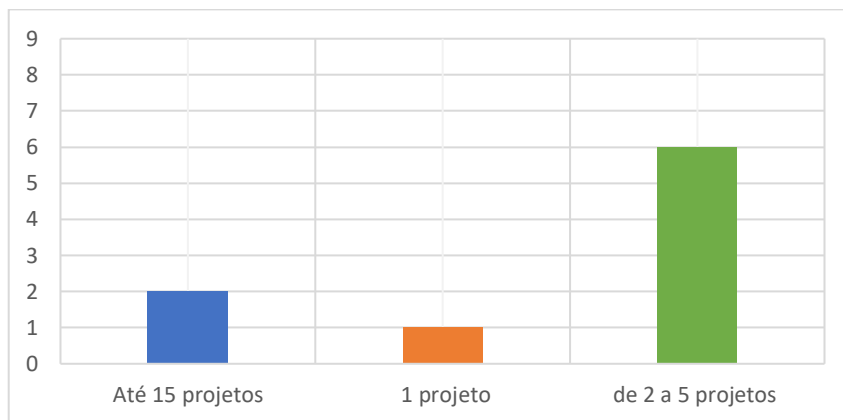
Figura 22. Margem de lucro dos escritórios populares privados.



Fonte: Autor, 2021.

A Figura 23 mostra a quantidade de projetos nos escritórios, em relação à margem de lucro praticada, mostrando que não há um padrão único.

Figura 23. Número de projetos de escritórios com margem de 25% de lucro.



Fonte: Autor, 2021.

A margem de lucro é associada aos honorários dos serviços, que são elaborados através de uma metodologia individual, de cada negócio. Essa metodologia varia de acordo com os serviços que serão prestados, com a fonte de recursos para pagamento desses serviços e conforme as necessidades e critérios individuais do empreendedor.

Falar da tabela do cau: a composição dos valores de honorários é de difícil aplicação. (não considera os custos específicos década profissional)

Dos empreendedores entrevistados, 80% atuam em parceria com o Instituto Nova Vivenda. Os empreendedores do Nova Vivenda possuem em geral uma mesma metodologia de elaboração de orçamento: os profissionais desenvolvem um processo de trabalho que inclui projeto e execução de obra, levantam os custos da obra e acrescentam uma taxa administrativa no valor total. A taxa administrativa gira em média de 25% do valor da obra, e é destinada aos custos do escritório e profissional e lucro dos serviços prestados.

Quando não há participação ou vínculo com empresas ou organizações que possuem maneiras de intermediar os meios de pagamento dos honorários, o profissional pode elaborar seu orçamento através de outros métodos. Os dois mais comuns identificados pela pesquisa são:

- hora trabalhada;
- avaliação das condições do cliente para elaboração de um orçamento individual e personalizado.

O primeiro método consiste em definir o valor da hora do profissional ou do escritório para definir o custo do seu serviço de acordo com a demanda solicitada (METLIFE, 2019). Para isso, é preciso levantar todas as despesas mensais recorrentes do escritório e do profissional, soma-las e dividir pela quantidade de horas trabalhadas ao mês (METLIFE, 2019). Nesse valor é acrescentado a porcentagem de lucro estabelecida, resultando no valor da hora para prestação dos serviços (METLIFE, 2019). Uma imagem resultante dessa explicação pode ser visualizada na Figura 25 e no APÊNDICE A: GUIA PRÁTICO PARA ARQUITETURA E ENGENHARIA POPULAR.

O segundo método é desenvolvido de forma pessoal e sem um esquema pré-estabelecido para ser seguido. A elaboração do orçamento é feita de acordo com a negociação individual de cada caso, onde o profissional avalia as condições financeiras do seu cliente, alinha com a margem de lucro que deseja receber neste serviço e desenvolve o seu preço.

Para todos os métodos de cobrança de honorários, a facilitação do pagamento foi observada, visando contemplar a realidade do cliente e sua capacidade de pagamento da dívida. Dessa forma, utilizar financiamentos como o do Nova Vivenda ou simplesmente dispor de parcelas maiores facilitam esse processo. De acordo com a pesquisa, 80% dos

empreendedores sociais entrevistados dispõe de financiamento e parcelas de até 30 vezes no boleto bancário como forma de pagamento para seus serviços.

Apesar de a capacidade de pagamento ter sido apontada pelos profissionais como uma das maiores dificuldades enfrentadas por esses clientes, nas entrevistas o nível de inadimplência foi considerado baixo: 44% dos escritórios não têm clientes inadimplentes e os que têm (56%), relataram que os inadimplentes ficam restritos a uma média baixa de 5%, bastante aceitável.

Nessas situações, os entrevistados que financiam com o Nova Vivenda (80%) não precisam lidar com as inadimplências, pois o instituto assume a resolução do fato diretamente com o cliente.

Dos escritórios que não utilizam o Nova Vivenda (20%), 80% dos profissionais entrevistados resolvem em forma de negociação com o cliente, enquanto 20% preferem encerrar os seus serviços (isso quando ainda estão em andamento).

4.1.6 Os clientes

Os clientes podem ser individuais ou famílias e estão enquadrados em diferentes classes de renda (de 2 a 10 salários mínimos). Têm uma habitação em diferentes graus de precariedade (e em diferentes situações de posse do imóvel).

O perfil definido para este guia são as classes C e D urbanos, pois determina a forma de comunicação, os típicos desafios que serão encontrados e as necessidades a serem solucionadas.

Outros grupos específicos como o rural, indígena, quilombola e ribeirinho, por exemplo, não estarão contemplados pelo guia, pois esses necessitam de outras diretrizes e políticas públicas para terem de fato atendidas as suas necessidades.

As maiores dificuldades dos clientes, segundo a percepção dos profissionais são (questão com possibilidade de múltiplas respostas):

- expressão de suas necessidades e desejos – 80%;
- capacidade de pagamento - 50%;

- conhecimento restrito sobre os serviços de arquitetura e engenharia, como processos, prazos, trabalhos desenvolvidos entre outros - 40%;

4.1.7 Pedidos e necessidades dos clientes

Os pedidos recebidos com maior frequência são 3:

- reformas em áreas úmidas como banheiro e cozinha - 100%;
- ampliações de ambientes (quartos, cozinhas e varandas) - 55,5%;
- melhorias ou construção da cobertura dos imóveis - 55,5%.

Com a dificuldade do cliente em expressar o que de fato necessita e deseja, é comum que o profissional vivencie situações onde é perceptível que edificação necessita de outras intervenções importantes, mas que não solicitadas pelo proprietário.

Os problemas não declarados enfrentados pelos profissionais são:

- 100% relataram a falta de salubridade (ambiente adoece o morador por ausência de revestimentos nas áreas úmidas, falta de ventilação natural, falta de estanqueidade. Propiciam mofo, poeira e, conseqüentemente, doenças respiratórias nos moradores);
- 88,9% relataram problemas de conforto (térmico, acústico e lumínico) gerando ambientes muito quentes, muito frios, muito úmidos, muito escuros, com ruídos;
- 66,7% mencionaram a falta de segurança estrutural;
- 44,4% relataram a falta de segurança contra incêndio;
- 33,3% falaram sobre a falta de segurança contra acidentes;
- 22,2% relataram a falta de privacidade nas residências.

4.1.8 Processo de trabalho

Os escritórios desenvolvem seus processos de trabalho de forma bem definida para facilitar a gestão do negócio e também dar mais clareza para quem está contratando esses serviços.

Procedimento comum relatado nas entrevistas é a ao realizar a primeira visita ao imóvel, o profissional analisa a edificação para identificar problemas não declarados existentes no local e instrui e orienta o cliente sobre a situação e a resolução do problema para que se decida como deseja prosseguir.

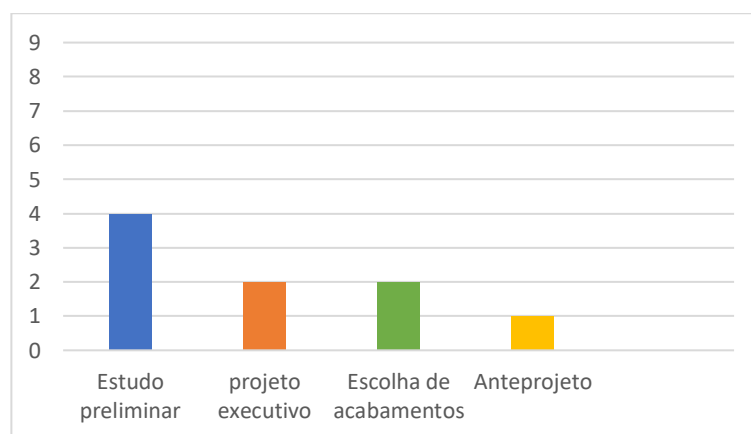
A metodologia participativa, que consiste no envolvimento direto do cliente ou beneficiário nos processos de criação e desenvolvimento das etapas do trabalho que será executado, é utilizada em escritórios populares privados para obter melhores resultados finais.

Em relação aos entrevistados da pesquisa, 100% dos profissionais incluem seus clientes ou beneficiários durante os de projetos e execução de obra. Durante a pesquisa, foi relatado que a metodologia participativa pode ser praticada em diversas etapas do processo de trabalho (Figura 24).

Durante esses processos, o cliente costuma ser consultado sobre as decisões de projeto, onde é possível que ele questione ou opine a favor ou contra entre opções pré-determinadas pelo profissional, ou também participando do desenvolvimento do layout do projeto, determinando questões tomadas por ele mesmo.

Essa participação reflete na compreensão do cliente/beneficiário em relação ao trabalho desenvolvido pelo profissional e os resultados esperados, como forma de exercitar a expressão dos desejos, educação sobre a finalidade das soluções, instrução sobre o modo correto de executar a obra.

Figura 24. Etapas do processo de trabalho com participação do cliente.



Fonte: Autor, 2021.

Em resumo, entender como é possível orçar e cobrar por um projeto de arquitetura e engenharia para a população de menor renda foi citado não apenas nas entrevistas, mas também nas publicações tipo manual e parece ser, por isso, um dos maiores desafios para quem deseja trabalhar nessa área. E, entre os motivos que retardam os profissionais de ingressar na atividade estão as dúvidas sobre o perfil do público; a limitada percepção desse público sobre arquitetura e construção; as dificuldades e necessidades técnicas; e, o limitado orçamento para honorários e execução do projeto.

4.2 O público a quem se destina o guia e a forma de passar a informação

Os profissionais compreendem desde recém-graduados buscando inserção em algum nicho de mercado até os já experientes em construção civil. Podem ser profissionais autônomos ou empresas e é pressuposto que sejam inexperientes em assistência técnica.

Foram selecionados 5 assuntos:

- Reforço de informações sobre a ATHIS, para que seja clara a intenção do material;
- Perfil do beneficiário a quem se destina a ATHIS deste guia;
- Organização do escritório (como gerir equipe e finanças);
- Metodologias participativas para elaboração de projeto;
- Exemplos de projetos e processos, com atenção para a generalização e replicação para contextos variados.

As estratégias de comunicação foram definidas em função dos dois públicos-alvo e do tipo de conteúdo e foram baseadas em Sousa (2020). São três:

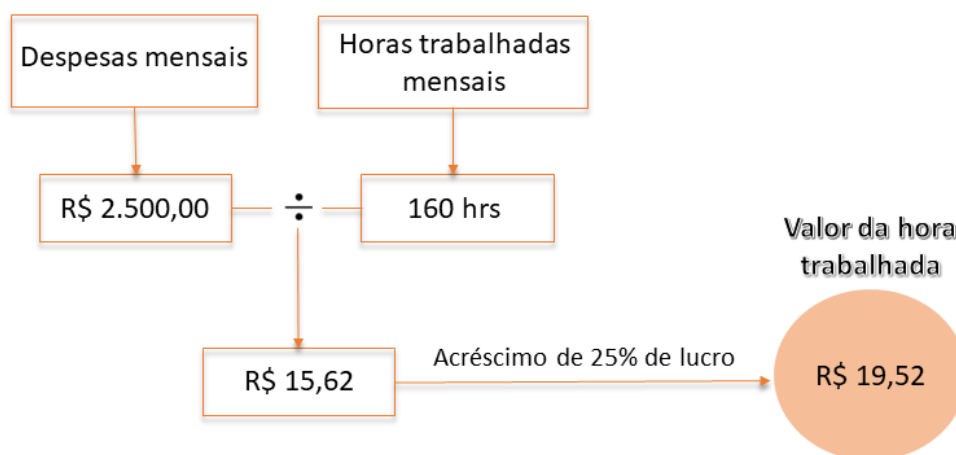
- o **método da elaboração**: envolve a conexão da nova informação com conhecimentos preexistentes (já que os profissionais possuem conhecimentos das suas áreas específicas), o que pode ser feito tanto de forma escrita quanto por meio da ligação dos fenômenos estudados com perguntas e imagens. Logo, “a organização do material é fundamental para que as novas informações se integrem aos conceitos já ensinados, a fim de facilitar a reconstrução do passado no momento da lembrança” (BELLEZZA; CHEESMAN; REDDY, 1977);

- A **exemplificação concreta**: consiste em apresentar exemplos palpáveis para complementar o conteúdo teórico, tornando as ideias mais fáceis de serem compreendidas e lembradas (como mostrar casos existentes de empreendimentos e profissionais que já atuam). Além de transmitir informações, os exemplos palpáveis podem explorar imagens para expressar aquilo que, muitas vezes, “demandaria muito esforço do instrutor para ensinar e do indivíduo para compreender se feito apenas com uso de muitos parágrafos de textos” (BARKER, MANJI, 1989; MAYER, GALLINI, 1990);
- A **codificação dupla**: baseada na noção de que um texto acompanhado de uma imagem favorece o processo de aprendizagem por explorar mais regiões do cérebro (do que apenas leitura) e evocar informações relacionadas ao que está sendo visualizado (PAIVIO, 1971).

Os resultados foram otimizados para indicação das diretrizes no guia, adaptado para uma linguagem mais direta para o público alvo. A estrutura do guia é dividida por assuntos, definindo especificamente cada etapa e seus processos.

Foram utilizados elementos para representação dos processos, seguindo as estratégias de comunicação (Figura 25) e fotos comparativas de antes e depois de ambientes que sofreram intervenções através dos serviços contratados pelos escritórios entrevistados.

Figura 25. Imagem exemplo de informação utilizada no guia – cálculo do valor da hora trabalhada.



Fonte: Autor, 2021.

O material resultante foi transformado em um protótipo em formato de livreto tamanho A5 com 38 páginas (APÊNDICE A: GUIA PRÁTICO PARA ARQUITETURA E ENGENHARIA POPULAR).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A assistência técnica privada para habitação social é um potencial que exige materiais que deem suporte aos profissionais que desejam seguir nesse nicho de atuação.

A literatura existente ainda é muito focada na assistência realizada pelo Governo, e somente nos últimos anos é que começaram a surgir documentos de apoio à iniciativa privada, ainda bastante extensos e pouco práticos.

A decisão pela realização de entrevistas com empreendedores sociais foi o único caminho para suprir essa lacuna de dados, ainda que se previsse que não seria simples obter informações detalhadas sobre a forma de administrar, os processos de trabalho e dados financeiros dos empreendimentos.

A adesão, ainda que parcial, possibilitou não apenas obter tais informações, como também outras: esses empreendedores não se reconhecem como parte de ação de ATHIS, pois a vinculam com a Lei, com o dever do Governo e com as políticas públicas. Por esse motivo, ainda que o foco seja o mesmo, o guia utiliza o termo arquitetura/engenharia popular.

O conteúdo materializado preenche algumas das lacunas identificadas na revisão de literatura, ainda que possam ser agregadas novas informações e detalhes. Isso foi confirmado pelos próprios entrevistados, durante a aplicação do questionário. Houve concordância sobre a lacuna, a necessidade e a importância do material para que novos empreendimentos possam surgir.

Sendo um produto técnico-tecnológico, o protótipo, primeira versão do guia, pode ser desatrelado do processo de pesquisa e tem como perspectiva de continuidade a sua divulgação entre os profissionais que participaram da pesquisa, para avaliação, feedback, editoração e publicação.

REFERÊNCIAS

AMORE, C. S. **Assessoria e Assistência Técnica: Arquitetura e Comunidade na Política Pública de Habitação de Interesse Social**. In URBFAVELAS 2016. Rio de Janeiro. 2016.

ARRUDA, A. **Assistência Técnica, um Direito de Todos – Construindo uma política Nacional. Experiências em Habitação de Interesse Social no Brasil**. Brasília – DF, 2007.

ASHOKA. **Ashoka org**. Disponível em: <https://www.sistemabbrasil.org/sobre>. Acesso em 25 de agosto de 2022.

ASSITENCIA. In: **DICIO, Dicionário Online de Língua Portuguesa**. c2009. Disponível em: <https://www.dicio.com.br/assistencia/>. Acessado em: 05 de julho de 2022

AZEVEDO, K. M. **ATHIS – Assistência Técnica em Habitação de Interesse Social: Um direito e muitas possibilidades**. CAU/SC, Santana Catarina – SC, 2018.

BANCO DO POVO. **Crédito Solidário BPSC**. Página inicial. Disponível em: <https://www.bpcs.org.br/>. Acesso em 22 de agosto de 2022.

BARKER, P. G.; MANJI, K. A. **Pictorial dialogue methods**. International Journal of Man-Machine Studies, v. 31, n. 3, p. 323-347, 1989.

BELLEZZA, F. S., CHEESMAN, F. L., REDDY, B. G. **Organization and semantic elaboration in free recall**. (1977). Journal of Experimental Psychology: Human Learning and Memory, 3, 539–550.

B-LAB. **Faça dos Negócios uma Força Para o Bem**. Página inicial. Disponível em: <https://www.bcorporation.net/en-us/>. Acessado em: 25 de agosto de 2022.

BIENENSTEIN et al. **Acompanhamento das Manifestações por Moradia em Niterói**. Semana de extensão – UFF, Niterói -RJ, 2019.

BRASIL. Decreto nº 11.124 de 16 de junho de 2005. **Dispõe sobre o Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social- SNHIS, cria o Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social-FNHIS e institui o Conselho Gestor do FNHIS**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 2005. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11124.htm. Acesso em: 03 de agosto de 2021.

BRASIL. Decreto nº 11.888 de 24 de dezembro de 2008. **Assegura às famílias de baixa renda assistência pública e gratuita para o projeto e a construção da habitação de interesse social e altera a Lei nº 11.124, de 16 de junho de 2005**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 2008. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/l11888.htm. Acesso em: 03 de agosto de 2021.

BUCKER et al. **Escritórios Populares de Arquitetura – Organizar, Empreender, Inovar.** CAU/DF, Brasília – DF, 2020.

CAU/BR - Conselho de Arquitetura e Urbanismo. **Percepções da Sociedade sobre Arquitetura e Urbanismo.** 2015. Disponível em: <https://www.caubr.gov.br/pesquisa-caubr-datafolha-revela-visoes-da-sociedade-sobre-arquitetura-e-urbanismo/> . Acesso em: 04 de agosto de 2021.

CAU/BR - Conselho de Arquitetura e Urbanismo. **Levantamento revela que mais de (ou apenas...) 20 cidades brasileiras têm leis de ATHIS.** 2021. Disponível em: <https://www.caubr.gov.br/levantamento-revela-que-mais-de-ou-apenas-20-cidades-brasileiras-tem-leis-athis/> . Acesso em: 04 de agosto de 2021.

CAU/MS - Conselho de Arquitetura e Urbanismo. **I Capacitação de ATHIS.** Campo Grande – MS, 2019.

CAU/SC - Conselho de Arquitetura e Urbanismo. **Guia Da Assistência Técnica para Habitação Social: O Passo a Passo.** 2020. Disponível em: <https://www.causc.gov.br/wp-content/uploads/2020/08/Guia-de-ATHIS-o-passo-a-passo-1.pdf> . Acesso em: 01 de agosto de 2021.

Conselho Regional de Engenharia e Agronomia de Minas Gerais – CREA/MG. **Assistência Técnica: Direito de Todos!. O Ato de Morar é o Ato Fundamental da Vida Humana.** CREA/MG, Belo Horizonte – MG, 2009.

CRUZ, G. **As Duas Faces do Empreendedorismo Social.** A Revista Eletrônica do Mestrado Profissional em Administração da Universidade Potiguar – RAUnP, 2013.

DAMAZIO, K. Entrevista [Entrevista concedida a] Jenyffer Nascimento. 2021

DEES, J. **The meaning of social entrepreneurship.** Stanford University: Draft Report, for the Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership, 1998a. Disponível em: http://www.caseatduke.org/documents/dees_ . Acesso em: 19 de agosto. 2022 ESTEVÃO, M. Entrevista [Entrevista concedida a] Jenyffer Nascimento. 2021

FERREIRA, A. D. D. **Habitação de Interesse Social: aspectos históricos, legais e construtivos.** 1. Ed. Rio de Janeiro: Interciência, 2015.

FERREIRA, L. **Arquitetos Militantes na Urbanização de Favelas.** In XVII ENAPUR. São Paulo, 2017.

FURLAN, D. L. S.; DUDA, M. E. **Estado da Arte da Pesquisa Científica Sobre ATHIS.** In: XVIII ENANPUR. Natal: 2019, pp 1-24.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. Editora Atlas S.A. São Paulo. 2002.

GOMES et al. Engenharia e Arquitetura Públicas: Lei Federal 11.888/2008 Pelo Direito À Moradia Digna. CREA/MG, Belo Horizonte – MG, 2009.

GUEDES, T. H. P. Entrevista [Entrevista concedida a] Jenyffer Nascimento. 2021

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. 2020. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/protecao-social/19898-suplementos-pnad3.html?=&t=noticias-e-releases> . Acessado em: 08 de junho de 2021.

MARCHIO, F. In: **Como implantar Assessorias Técnicas para Habitação Social**. 2019, Bertioga, SP.

MEDVEDOVSKI, N. S.; SANTOS, I. A.; SANTIAGO, G. B. **Assistência Técnica para Habitação de Interesse Social (ATHIS): O Ciclo CAAT e suas Contribuições**. Revista EXPRESSA EXTENSÃO. Pelotas, Rio Grande do Sul. 2020.

METLIFE. **Autônomos e freelancers – como calcular o valor da sua hora trabalhada**. Disponível em: <https://www.metlife.com.br/blog/planejamento-financeiro/autonomos-e-freelancers-como-calcular-o-valor-da-sua-hora-trabalhada/>. Acessado em 05 de dezembro de 2021.

MUNGIOLI, A. **Os Dez Anos da Lei Nº 11.888/2008: Desafios e Linha do Tempo**. Revista Projeto, São Paulo – SP, p. 30, Dezembro, 2018.

NAKAMURA, P. **Guia Para Implantação de Coberturas Verdes: Versão Para o Contexto do Município de Campo Grande e Região**. Dissertação, Faculdade de Engenharias, Arquitetura e Urbanismo e Geografia da Universidade Federal do Mato Grosso do Sul. 2018.

NASCIMENTO, D. M. **A Autoconstrução na Produção do Espaço Urbano**. In: MENDONÇA, J. G.; COSTA, H.S. de M. (Orgs). In: FURLAN, Débora Luiza Schumacher; DUDA, Maria Eduarda. Estado da Arte da Pesquisa Científica Sobre ATHIS. **XVIII ENANPUR**. Natal: 2019, pp 1-24.

NICHOLLS, A. **Introduction: The meanings of social entrepreneurship**. In: NICHOLLS, A. (Ed.), **Social entrepreneurship: New paradigms of sustainable social change**. Oxford: Oxford University Press, 2006, p. 1–35.

PAIVIO, A. **Imagery and Verbal Processes**. New York, NY: Holt,Rinehart and Winston.

PEABIRU. **Oficinas ATHIS 2015/2016**. Disponível em <https://www.athis.org.br/oficinas-athis-2016/>. Acessado em: 15 de fevereiro de 2021.

PEREIRA, R. B.; PEREIRA, M. B.; CARVALHO, C. S. A. de; JULIÃO, D. **Construindo Redes para Políticas de Assistência Técnica em HIS: A Experiência das Oficinas ATHIS em São Paulo**. In: Seminário URBFAVELA. Rio de Janeiro. 2016.

POLETTTO et al. **ATHIS - Guia De Assitência Técnica de Habitação Social: O Passo a Passo; Como Fazer?**. CAU/SC, 2020.

POPULAR. In: **DICIO, Dicionário Online de Língua Portuguesa**. c2009. Disponível em: <https://www.dicio.com.br/popular/>. Acessado em: 05 de julho de 2022

REVISTA PROJETO. **Especial HIS/ATHIS**. Ano:2018

SALAZAR, J; STROHER, I; GRAZIA, G. **Assistência Técnica e Direito à Cidade**. CAU/RJ, Rio de Janeiro – RJ, 2019.

SANTOS et al. **Manual Para Implantação da Assistência Técnica Pública e Gratuita Para Famílias de Baixa Renda para Projeto e Construção de Habitação de Interesse Social**. Instituto dos Arquitetos do Brasil, IAB. 2010.

SCHERER, A. **Como a Vivenda mudou seu negócio para dar escala a reformas de moradias populares**. Disponível em: <https://www.capitalreset.com/como-a-vivenda-mudou-seu-negocio-para-dar-escala-a-reformas-de-moradias-populares/> . 2021

SEBRAE. **Como montar um escritório de arquitetura**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-escritorio-de-arquitetura,cbb32f06cd841510VgnVCM1000004c00210aRCRD#apresentacao-de-negocio>. Acessado em: 05 de dezembro de 2021.

SEBRAE. **Tudo sobre Organizações Não Governamentais (ONGs)**. Sebrae,2017. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-uma-organizacao-nao-governamental-ong,ba5f4e64c093d510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acessado em: 29 de novembro de 2021.

SISTEMA B. **Sistema B Brasil**. Pagina inicial. Disponível em: <https://www.sistemabbrasil.org/sobre> . Acesso em 25 de agosto de 2022.

SOUSA, F. P. de. **Desenvolvimento de um Manual Para Iniciantes em Simulação Computacional do Desempenho de Edifícios**. Dissertação, Faculdade de Engenharias, Arquitetura e Urbanismo e Geografia da Universidade Federal do Mato Grosso do Sul. 2020.

VIVENDA. Instituto Vivenda. Página inicial. Disponível em: <https://www.institutovivenda.org.br/> . Acesso em: 03/10/2021.

APÊNDICE A: GUIA PRÁTICO PARA ARQUITETURA E ENGENHARIA POPULAR



Caro empreendedor,

Sabemos que a necessidade de transformar os serviços de arquitetura e engenharia mais acessíveis para toda a população é uma realidade urgente para nossa profissão e para a sociedade. Profissionais que compreendem a importância do seu papel social podem fazer a diferença para o cenário de habitações carentes de habitabilidade e trazer mais qualidade de vida para muitas pessoas que precisam dos seus serviços. Porém, entendemos que empreender nesse mercado ainda pouco explorado é um desafio.

A importância de materiais técnicos de apoio que auxiliem os empreendedores sociais que desejam ingressar e atuar com esse modelo de negócio foi o motivo para o desenvolvimento deste guia, que é destinado a profissionais das áreas de arquitetura e engenharia que buscam empreender em escritórios populares, trabalhando com serviços na área da construção civil mais acessíveis para população das classes C e D, que não são totalmente contempladas pelas políticas públicas e também não fazem parte das classes mais assistidas por profissionais da área.

Este material dispõe de diretrizes e métodos para orientação ao profissional/empreendedor que deseja ingressar nesse mercado cheio de oportunidades e conhecer melhor o perfil desse cliente, compreendendo-o e identificando métodos, processos de trabalho e gestão de escritório para esse modelo de negócio.

Informamos que o conteúdo desse material não tem o intuito de ditar regras a serem seguidas, e sim orientações elaboradas através de entrevistas realizadas com 11 empreendedores sociais de escritórios populares de diversos estados do país.

Diagrama de processos



Processos a (re)pensar em um escritório popular de arquitetura e engenharia.

01

ENTENDA O MERCADO!

Comentários sobre a Lei 11.888/2008 e a demanda de escritórios populares

02

CONHEÇA SEU CLIENTE

Descrição e caracterização do cliente. Problemas comuns. Necessidades comuns.

03

ORGANIZE O SEU ESCRITÓRIO POPULAR

Gestão. Diversificação de clientes. Recursos. Honorários. Equipe.

04

DESENVOLVA SEUS PROJETOS

Processos e etapas. Métodos de projeto participativo.

05

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES

Exemplos de casos para compreensão das intervenções e problemas comuns encontrados em projetos para esse perfil de cliente do mercado de arquitetura e engenharia popular

Índice

Entenda o mercado!

Em 2008 foi criada a Lei 11.888/2008 da ATHIS (Assistência Técnica para Habitação de Interesse Social) para dispor de serviços técnicos de arquitetura e engenharia para as classes de renda mais baixas. Mas a dificuldade de aplicação da Lei em todo país tem causado um crescimento do número de profissionais empreendedores interessados em entrar no mercado voltado para essas classes. Isso ocorre devido ao entendimento do profissional sobre o seu papel social, compreendendo que somente o estado não atende a demanda de melhorias habitações para essa população.

Esse é um mercado com uma demanda gigantesca e com baixa adesão dos profissionais (por enquanto!). A população das classes sociais C e D possuem o interesse de contratar um profissional da construção civil, porém os escritórios tradicionais ainda são pouco ou nada acessíveis para sua realidade financeira e cultural.

O

Escritórios como Viva! Arquitetura Popular (BA), Digna Engenharia (MS) e Moradigna (SP,RJ,AM) são alguns dos exemplos de empreendedorismo social no país que mostram a demanda da assistência técnica além das políticas públicas. Esses escritórios trabalham com modelos de negócio onde o produto é a melhoria habitacional, com arranjos acessíveis de produto, custo e financiamento, sem desconsiderar a remuneração do profissional responsável pelo projeto e execução da obra.

A necessidade dos serviços de arquitetura e engenharia de chegar à todos os perfis de usuários é uma realidade nas cidades. Dessa forma, é necessário entender esse mercado cheio de oportunidades para que novos escritórios se desenvolvam cada vez mais.

Agora que você já sabe qual é esse nicho de mercado, é necessário compreender o perfil do seu cliente.

De acordo com o IBGE, as classes C e D são integradas por trabalhadores, onde a renda varia de 2 a 4 salários mínimos (classe D) e de 4 a 10 salários mínimos (classe C), e estão classificadas como classe baixa (D) e classe média (C). Esse perfil de cliente está menos habituado a contratar profissionais de arquitetura e engenharia, e pode desconhecer seus processos e serviços. Podem também não dar o valor merecido, por ser um serviço que eles desconhecem.

A dissociação entre o ato de construir a moradia e os serviços de arquitetura e engenharia é um dos maiores responsáveis pela autoconstrução. Assim, é importante que você saiba se aproximar desse público e saiba transmitir seus serviços, compreendendo os **problemas** e as **necessidades** desses clientes.

Conheça seu cliente

Problemas comuns

AUTOCONSTRUÇÃO

Reformas, ampliações e construções feitas sem um profissional habilitado são realizadas com frequência. Resultado: habitações não funcionais e com problemas de habitabilidade.

FALTA DE RECURSOS OU RECURSOS LIMITADOS

Expectativas além do recurso disponível para a realização das melhorias são grandes desafios que trazem conflitos na hora da contratação e execução dos serviços para profissionais da construção civil.

FALTA DE CONHECIMENTO

Diversas são as vantagens de se contratar um profissional na hora de construir ou reformar uma edificação, mas essas vantagens ainda são desconhecidas pela maior parte dessa parcela da população. A falta de conhecimento é um dos maiores responsáveis pela falta de procura e acesso aos profissionais e compreensão sobre seus trabalhos.

Necessidades comuns

ACESSO

Ter profissionais/escritórios voltados para esse nicho de mercado, que se direcionem unicamente para esse perfil de cliente e utilizem ferramentas e meios de comunicação que cheguem até essa população e possibilitem serviços com valores e formas de pagamentos mais acessíveis.

COMUNICAÇÃO ADEQUADA

Encontre a melhor linguagem para se conectar e comunicar com seu público alvo. Utilize menos termos técnicos, explore exemplos e maneiras mais visuais para mostrar ao cliente o que você está propondo (fotos de casos com "antes e depois", maquetes físicas) aproxima e melhora a comunicação com esses clientes.

Necessidades comuns

ORÇAMENTOS ACESSÍVEIS

É necessário reduzir o custo do seu produto para reduzir o preço final para seu cliente. Além disso, é preciso viabilizar facilidades de forma de pagamento, como maior número de parcelas e outros meios além de cartões de créditos, como boletos (mas calma, vamos te mostrar como nos próximos capítulos).

SOLUÇÕES PRÁTICAS E DE BAIXO CUSTO

Pode parecer óbvio que uma das funções como arquiteto ou engenheiro seja a de propor soluções mais práticas possíveis, mas nesse mercado isso deve ser uma regra fielmente seguida.

Em geral, projetos para esse público demandam soluções para problemas graves de conforto, segurança ao fogo, estrutura, salubridade e impacto ambiental. Diferente do mercado para classes de renda mais altas, onde os projetos tem mais orçamento para soluções com mais apelo estético e novidades tecnológicas, no mercado popular é preciso ter um olhar mais apurado para soluções eficientes com baixo custo, pois em uma casa onde a temperatura interna não está confortável, nem sempre será possível instalar ar-condicionado sem comprometer o orçamento familiar, não é mesmo?

Organize seu escritório popular

Assim como nos escritórios tradicionais de arquitetura e engenharia que atendem as classes de rendas mais altas, o seu escritório de arquitetura ou engenharia popular pode considerar os mesmos quesitos para empreender na área. Então aqui vão algumas sugestões para você começar:



01 INVESTIMENTO INICIAL

É importante determinar os primeiros passos. Caso queira alugar/comprar/construir um local para receber os seus clientes e comportar você e outras pessoas da sua equipe, é preciso calcular o investimento necessário e prover o capital antes da abertura do seu negócio.

Esse investimento irá depender de fatores diversos, como os tipos de serviços ofertados, os equipamentos necessários, ponto escolhido, número de profissionais participantes e sua estratégia de divulgação. Porém, quando tratamos de escritórios populares, é importante que a estrutura do escritório seja mais otimizada e simplificada para redução de custos, pois esse investimento acaba impactando no cálculo do valor dos serviços prestados pelo escritório.

02 LEGISLAÇÃO

Atenção! É condição indispensável a presença de um profissional habilitado e registrado no conselho da sua área (CAU ou CREA)

03 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

invista no desenvolvimento da imagem do seu escritório e em criar sua marca para se inserir no mercado.

04 FORNECEDORES

Pesquise e identifique os fornecedores ideais para o desenvolvimento do seu trabalho;

Gestão da equipe

De início, muitos profissionais/empreendedores acabam desenvolvendo todas as atividades de seu escritório de forma autônoma, e posteriormente inserem profissionais na equipe conforme a necessidade e demanda. A média de profissionais na equipe de escritórios populares é de até 4 pessoas.

Você ainda podem contar com prestadores pontuais, que prestarão serviços ocasionais quando necessário. O número de projetos ou clientes atendidos mensalmente pode variar de acordo com os serviços que são oferecidos e a posição do seu negócio no mercado. Assim, é possível obter uma média de 7 clientes mensalmente, porém há empreendedores sociais que atualmente trabalham com 15 ou mais projetos/clientes mensalmente.

Cada escritório possui uma demanda e pode determinar a a gestão da sua equipe. Porém, podemos te orientar com exemplos de escritórios populares existentes. Quando há equipe disponível para setorizar os processos, é possível seguir o este exemplo para sua setorização:

- **PROFISSIONAL 01**
responsável pelo **cliente**, desde a sua captação (prospecção, marketing e atendimento) até a negociação.
- **PROFISSIONAL 02**
responsável pela **gestão** do escritório, como organização de toda a equipe, gestão financeira e administrativa.
- **PROFISSIONAL 03**
responsável pelo desenvolvimento dos **projetos**.
- **PROFISSIONAL 04**
responsável pela execução e acompanhamento de **obra**.
- **PROFISSIONAL 05**
quando o escritório atende projetos por **subsídio**, esse fica responsável pelos processos que envolvem esse sistema de trabalho com o beneficiário.

Marketing e Captação

HOJE EXISTEM DIVERSAS MANEIRAS DE UTILIZAR O MARKETING PARA DIVULGAÇÃO DO SEU ESCRITÓRIO E PARA CAPTAÇÃO DE CLIENTES. MUITAS DELAS PODEM SER UTILIZADAS EM CONJUNTO, PORÉM É IMPORTANTE FOCAR NOS MEIOS QUE TRAZEM MAIS RESULTADOS!

Para o seu público alvo, a **indicação** - seja de clientes, amigos, parentes ou de terceiros em geral, é o meio de divulgação e captação com mais retorno em escritórios populares. **Então abuse desse meio!** Faça networking, fale sempre sobre seu negócio para todos que puder. Falar sobre seu empreendimento social em todas as oportunidades que aparecerem, pode te trazer novos clientes e aumentar o alcance do seu escritório.

OUTROS MEIOS EFICIENTES SÃO:

MATERIAL FÍSICO

Cartões, panfletos, banners, outdoors, placas.

MÍDIAS SOCIAIS

Instagram, Facebook, YouTube, Site.

PARCERIAS

Lojas do segmento ou com outros profissionais da área.

Financeiro e Honorários

GERIR A PARTE FINANCEIRA DE UM ESCRITÓRIO POPULAR É CONSIDERADO UM DOS MAIORES DESAFIOS PARA QUEM JÁ EMPREENDE NESSA ÁREA.

Recorrer a profissionais da área de administração e contabilidade te ajudam a gerir de melhor maneira o seu fluxo de caixa. Mas queremos te dar algumas orientações para saber como lidar com essas questões no seu escritório:

Manter a estabilidade está diretamente relacionada à gestão e captação de clientes, então é importante desenvolver um bom plano de negócio para a gestão ser eficiente e saber investir na captação de clientes para obter um fluxo contínuo dentro do escritório.

Garanta uma reserva de emergência correspondente a 3 a 6 meses das despesas do seu escritório para algum momento instável ou de crise.

Uma das características que diferencia os escritórios populares dos escritórios tradicionais que atendem a classes de renda mais altas, é maneira de elaborar e receber os honorários pelos serviços prestados. Vamos demonstrar 3 maneiras que você pode adotar:

Financeiro e Honorários

01 PROGRAMA NOVA VIVENDA



Atualmente, grande parte dos escritórios populares existentes no país atuam em parceria com o Instituto Vivenda, que é um centro de ação voltado à construção e implementação de iniciativas que façam avançar o campo da melhoria habitacional no Brasil. O programa oferece apoio e suporte aos profissionais/empreendedores para desenvolver seus negócios, além de viabilizar o financiamento em até 30 parcelas para os clientes que desejam contratar os serviços dos escritórios populares parceiros do programa. Essa facilidade de pagamento é de extrema importância para seu cliente!

Além do financiamento, o Instituto Vivenda também fornece subsídio para que os escritórios viabilizem melhorias habitacionais para beneficiários em situação de vulnerabilidade. Esses costumam ser a população da classe E (0 a 1 salário mínimo), que você pode atender, assim como já fazem alguns escritórios populares.

Você pode adotar a mesma maneira de precificar de outros profissionais/empreendedores da causa Nova Vivenda. O orçamento inclui a execução e desenvolvimento do projeto e, de acordo com o que o cliente deseja, levanta-se os custos da obra e acrescenta-se a **taxa administrativa** sobre o valor total. A taxa administrativa nesses escritórios é em média de 25% do valor da obra e é destinada aos custos do escritório, do profissional/empreendedor e ao lucro dos serviços prestados. Dessa forma, o cliente consegue fazer o parcelamento de ambos os serviços através dos boletos de financiamento do Nova Vivenda.

Você pode conferir maiores informações para fazer parte do programa no site www.novavivenda.com.br.

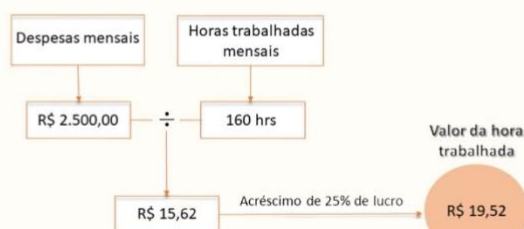
Financeiro e Honorários

02 CÁLCULO DE HONORÁRIOS

Caso não haja participação ou vínculo com empresas / organizações com maneiras de intermediar os meios de pagamento dos honorários, você pode calcular seus honorários e definir o preço e meios de pagamentos pelo seus serviços. Lembrando: é muito importante facilitar a forma de pagamento para conseguir atender esse perfil de cliente!

Para fazer esse cálculo, é preciso levantar todas as despesas mensais recorrentes e do seu escritório, soma-las e dividir pela quantidade de horas trabalhadas ao mês. Nesse valor é acrescentado a porcentagem de lucro estabelecida, resultando no valor da hora para prestação dos serviços. Escritórios populares costumam trabalhar com uma margem de lucro de 25% a 50%, a decisão sobre a porcentagem é sua.

EXEMPLO HIPOTÉTICO DE CÁLCULO DE HONORÁRIOS



Financeiro e Honorários

03 ORÇAMENTO PERSONALIZADO

Esse é um dos métodos menos utilizados de precificação dos serviços. Ele é feito de forma pessoal e sem um esquema definido a ser seguido.

Nele, a elaboração do orçamento pode ser feita de acordo com a negociação individual de cada caso, onde você analisa as condições financeiras do seu cliente, alinha com a margem de lucro que deseja receber neste serviço e estipula o valor do trabalho.

Dessa forma, cada orçamento é personalizado, o que aumenta o risco de instabilidade no seu escritório se esse processo não for bem organizado e direcionado.

Uma metodologia fixa ou um programa de financiamento por meio de outras empresas pode trazer mais segurança para seu negócio.



Desenvolvendo seus projetos

Os processos de trabalho de um escritório popular se diferenciam em diversos quesitos dos escritórios tradicionais de arquitetura e engenharia para atender seu público alvo e seus problemas mais específicos. Vamos falar um pouco sobre isso para você entender.

Nos escritórios tradicionais é comum que os processos sejam divididos nas seguintes etapas:

- | | | |
|-------------------------------|-------------------------------------|----------------------|
| 01 Programa de necessidades | 03 Briefing | 05 Projeto legal |
| 02 Levantamento das metragens | 04 Estudo preliminar/de viabilidade | 06 Projeto executivo |

Todas essas etapas costumam estar presente nos escritórios tradicionais. Porém, você pode - e deve! - otimizar esses processos para reduzir custos, e aproximar-se do seu cliente, que costuma demandar de projetos com baixa complexidade arquitetônica.

MAS COMO FAZER ISSO?

Os escritórios populares conseguem otimizar seus processos realizando mais de uma etapa em uma só, por exemplo:

- visita ao local + programa de necessidades + briefing, através de conversa/entrevista com o cliente
- estudo de viabilidade + anteprojeto mais simplificado, com projeto 3D sem render
- apresentação do anteprojeto + orçamento para execução (como dito em precificação)
- após o fechamento da proposta, é feito o projeto executivo para acompanhamento/execução da obra.

Sabemos que não são todos os profissionais/escritórios que oferecem serviços de acompanhamento de obra. Porém, no mercado da arquitetura e engenharia popular, são raros os que não vinculam os serviços de projeto e acompanhamento. Esse público necessita que ambos os serviços sejam desenvolvidos de maneira conjunta.

METODOLOGIA PARTICIPATIVA

Já falamos anteriormente como a falta de informação pode resultar na desvalorização (ou até mal-entendidos) do serviço de arquitetura e engenharia. Por isso, é muito importante o desenvolvimento de um **método participativo** no seu escritório popular.

Esse método consiste na inserção do seu cliente em todos (ou quase todos) os processos e definições em projetos. Assim, ele compreende cada tomada de decisão, a finalidade das soluções adotadas e as representações gráficas de um projeto. Saber interpretar, de forma simples, um projeto de arquitetura ou engenharia pode garantir a sua correta execução, principalmente em situações em que o profissional não fará o acompanhamento da obra. Quando o cliente cria vínculo com o desenvolvimento das ideias, ele tende a dar maior valor no que foi desenvolvido, reduz alterações durante a obra e tem capacidade de evitar erros na execução.

Escritórios de arquitetura e engenharia popular que já atuam no mercado e adotam esse método garantem a sua eficácia e também dos resultados.

Exemplos de intervenções

Reunimos alguns casos para você compreender os problemas comuns encontrados nesse mercado e as soluções mais utilizadas!



Fonte: ConstrUnir

PROBLEMAS MAIS DECLARADOS

São diversos tipos de intervenção que um escritório de arquitetura ou engenharia popular pode realizar. Alguns desses problemas podem ser vistos com maior frequência, pois são problemas típicos em habitações desse nicho de mercado.

As intervenções mais procuradas em escritórios populares são:

01 REFORMAS EM ÁREAS ÚMIDAS

Banheiros e cozinhas são as principais demandas desse perfil de cliente. Ambientes sem revestimentos, sem ou com instalação hidráulica mal executada, instalação elétrica mal executada, falta de forro e falta de aberturas (janela) são problemas comuns.

02 AMPLIAÇÕES

Ampliações de quartos, cozinhas e varandas costumam ser a segunda maior procura nos escritórios populares.

03 COBERTURA

Construção ou melhoria de cobertura é outra demanda muito relatada pelos clientes.

PROBLEMAS NÃO DECLARADOS

Lembra sobre a falta de conhecimento do seu cliente? Então, essa questão também está presente na hora de declarar os problemas da edificação. Você pode se deparar com situações onde você identifique outros problemas existentes na edificação mas que não são ditos pelo seu cliente. Isso acontece pela falta de percepção do problema e das suas consequências, e cabe a você profissional, analisar e identificar os problemas existentes e não declarados pelos clientes e instruí-lo em como prosseguir. Alguns exemplos de problemas não declarados que você pode encontrar:

01 DOENÇAS CONSEQUENTES DE PROBLEMAS NA HABITAÇÃO

É comum identificar moradores com doenças respiratórias devido à falta de salubridade do local, podendo decorrer da falta de: revestimentos em áreas úmidas, estanqueidade dos ambientes, conforto térmico, ventilação natural (sem aberturas). Instalações de esgoto mal executadas também podem resultar em doenças, pela exposição às águas residuárias e presença de insetos.

02 FALTA DE SEGURANÇA NA EDIFICAÇÃO

A falta de segurança pode ter várias razões: problemas estruturais decorrentes de construção inadequada ou sem acompanhamento de profissional qualificado, instalação elétrica mal executada e exposta, vazamentos ou má execução na instalação hidráulica e de esgoto, risco de acidentes, pelo uso de revestimentos inadequados / ambientes não funcionais / acessibilidade comprometida.

03 FALTA DE PRIVACIDADE

Ambientes sem fechamentos, impedindo a privacidade dos moradores.

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE C

01 Banheiro disfuncional

ANTES



DEPOIS



Problemas existentes	Intervenções realizadas
Bacia sanitária em má posição e disfuncional	Novo layout para bacia sanitária
Falta de acessibilidade (clientes idosos)	Barras de apoio para acessibilidade
Iluminação fraca	Nova iluminação
Acabamentos antigos	Novos acabamentos
Box estreito	Ampliação do box

Fonte: JS arquitetura e interiores, 2022.

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE C

02 Fachada antiga e sem iluminação

ANTES



DEPOIS



Fonte: JS arquitetura e interiores, 2022.

Problemas existentes	Intervenções realizadas
Infiltração	Novos acabamentos (pintura);
Falta de iluminação	Novos revestimentos na parede
Portões danificados	Nova calçada
Ambiente insalubre	Novos portões
Revestimento do piso danificado	Nova iluminação

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE C

03 Banheiro disfuncional

ANTES



DEPOIS



Problemas existentes	Intervenções realizadas
Aberturas no forro;	Novos revestimentos nas paredes e piso;
Ausência de pia;	Novo box;
	Novo layout;
	Nova bancada com pia;
	Novo chuveiro;

Fonte: JS arquitetura e interiores, 2022.

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE C

04 Fachada antiga

ANTES



DEPOIS



Fonte: Digna Engenharia, 2022.

Problemas existentes	Intervenções realizadas
Ausência de revestimento nas paredes	Revestimento nas paredes
Estética desagradável	Troca dos portões
	Nova calçada

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE C

05 Cozinha antiga

ANTES



DEPOIS



Fonte: JS arquitetura e interiores, 2022.

Problemas existentes	Intervenções realizadas
Revestimentos antigos	Novos revestimentos
Móveis antigos	Novos móveis

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE D

06 COZINHA INSALUBRE

ANTES



DEPOIS



Fonte: Digna Engenharia, 2022.

Problemas existentes	Intervenções realizadas
Ausência de acabamento nas paredes (pintura)	Acabamento nas paredes com nova pintura
Presença de mofo e umidade	Novo revestimento no piso
Ambiente insalubre	Novo layout do espaço
Revestimento do piso danificado	Nova iluminação

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE D

07 QUARTO PRECÁRIO

ANTES



DEPOIS

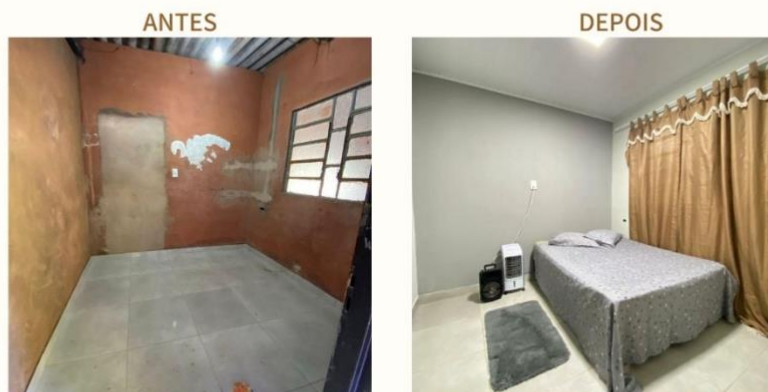


Fonte: Digna Engenharia, 2022.

Problemas existentes	Intervenções realizadas
Ausência de forro	Instalação de forro
Ausência de acabamento nas paredes (pintura)	Acabamento nas paredes com nova pintura
Elétrica exposta	Elétrica embutida

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE D

08 QUARTO PRECÁRIO



Fonte: Digna Engenharia, 2022.

Problemas existentes	Intervenções realizadas
Ausência de forro	Instalação de forro
Ausência de acabamento nas paredes (pintura)	Acabamento nas paredes com nova pintura
Elétrica exposta	Elétrica embutida

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE D

09 QUARTO PRECÁRIO



Fonte: ConstrUnir, 2020.

Problemas existentes	Intervenções realizadas
Ausência de forro	Instalação de forro
Ausência de acabamento nas paredes (pintura)	Acabamento nas paredes com nova pintura
Elétrica exposta	Elétrica embutida
Ausência de porta	Instalação de revestimento no piso
Ausência de revestimento no piso	

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE E

10 BANHEIRO INSALUBRE

ANTES



DEPOIS



Fonte: Digna Engenharia, 2022.

Problemas existentes	Intervenções realizadas
Ambiente insalubre	Instalação de revestimentos nas paredes e piso
Ausência de revestimentos nas paredes e no piso	Instalação de louças e metais
Ausência de forro	Instalação de forro

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE E

11 BANHEIRO INSALUBRE

ANTES



DEPOIS



Problemas existentes	Intervenções realizadas
Ausência de revestimentos nas paredes e piso (ambiente insalubre)	Execução de revestimentos em paredes e piso
Instalação hidráulica incompleta	Execução de instalação hidráulica
Ausência de forro	Instalação de forro
	Instalação de louças e metais

Fonte: ConstrUnir, 2020.

EXEMPLOS DE INTERVENÇÕES APLICADAS PARA A CLASSE E

12 COZINHA INSALUBRE

ANTES



DEPOIS



Problemas existentes	Intervenções realizadas
Infiltração de água nas paredes	Acabamento com pintura nas paredes
Ausência de revestimento no piso	Execução de revestimento no piso
Ausência de forro	Instalação de forro PVC
Ausência de esquadria no vão existente	Instalação de esquadria
Fiação elétrica exposta	Elétrica embutida
Instalação hidráulica mal executada	Instalação hidráulica adequada

Fonte: ConstrUnir, 2020.



ESTE GUIA FOI CONCEBIDO COMO RESULTADO DO TRABALHO NO PROGRAMA DE PÓS
GRADUAÇÃO STRICTO SENSU EM EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E SUSTENTABILIDADE - CURSO
DE MESTRADO PROFISSIONAL - UFMS

AGOSTO DE 2022

TEXTO E DESIGN: JENYFFER THAYNÁ SANTANA DO NASCIMENTO



GUIA PRÁTICO

APÊNDICE B: QUESTIONÁRIO – COMO É A ATHIS EM ESCRITÓRIOS DE ARQUITETURA E ENGENHARIA?

Como é a ATHIS em escritórios de Arquitetura e Engenharia?

Prezado colega,

Me chamo Jenyffer Santana, sou Arquiteta e Urbanista e mestranda no Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Eficiência Energética e Sustentabilidade - Curso de Mestrado Profissional pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul. Por ser um mestrado profissional, tenho como uma das metas do meu projeto de pesquisa o desenvolvimento de um guia para arquitetos e engenheiros do setor privado trabalharem com Assistência Técnica para Habitação de Interesse Social - ATHIS para as classes C e D, pois essas não costumam ser contempladas por políticas públicas, assim como ainda não são assistidas pelos escritórios privados. Desse forma, esse questionário tem como finalidade entender o funcionamento de escritórios que trabalham com ATHIS, para que eu possa obter informações que contribuam no desenvolvimento desse material.

arq.jenyffersantana@gmail.com [Alternar conta](#)



***Obrigatório**

E-mail *

Seu e-mail

1. A partir da descrição acima, você concorda que essa proposta de especificar para o público C e D é um bom recorte? Se não concorda, por que? *

Sua resposta

2. Qual é a classe social ou a renda média familiar dos seus clientes de ATHIS? *

- ☐ Classe A (mais de 20 SM)
- ☐ Classe B (de 10 a 20 SM)
- ☐ Classe C (de 4 a 10 SM)
- ☐ Classe D (de 2 a 4 SM)
- ☐ Classe E (até 2 SM)
- ☐ Não quero informar

3. Quais costumam ser as dificuldades dos seus clientes? *

- ☐ Falta de capacidade de pagamento
- ☐ Irregularidades no CPF
- ☐ Conhecimento restrito sobre os serviços de arquitetura e engenharia (ex.: etapas, prazos, custos)
- ☐ Dificuldade em expressar o que necessita/deseja
- ☐ Dificuldade em compreender termos técnicos
- ☐ Não possuem dificuldades
- ☐ Outro:

4. Quais costumam ser os problemas na edificação não declarados pelos seus clientes? *

- ☐ Problemas de conforto (térmico, acústico ou lumínico)
- ☐ Falta de salubridade (ambiente adoece o morador)
- ☐ Falta de segurança contra invasão e roubo
- ☐ Falta de segurança estrutural
- ☐ Falta de segurança contra incêndio
- ☐ Falta de segurança contra acidentes
- ☐ Falta de privacidade
- ☐ Não há problemas não declarados
- ☐ Outro:

5. Quais são as três tipologias de intervenção que você mais costuma receber desses clientes de ATHIS? *

- ☐ Reformas em áreas úmidas (banheiro, cozinha e lavanderia)
- ☐ Ampliações para quartos
- ☐ Regularização fundiária
- ☐ Regularização do imóvel
- ☐ Ampliação de cozinha
- ☐ Ampliação de varanda
- ☐ Criação de área de lazer / espaço gourmet
- ☐ Construção de forro
- ☐ Melhorias no cobertura
- ☐ Outro:

6. Em média, quantos projetos de ATHIS você atende por mês? *

- ☐ 1 projeto em média
- ☐ 2 projetos em média
- ☐ 3 projetos em média
- ☐ 4 projetos em média
- ☐ 5 projetos em média
- ☐ Outro:

7. Qual o tamanho da sua equipe de trabalho dentro do seu escritório? *

- ☐ Faço todas as etapas sozinho(a)
- ☐ Até 2 pessoas
- ☐ Até 4 pessoas
- ☐ Mais de 5 pessoas

8. Para cada membro da equipe, informe as atividades desempenhadas por pessoa. *

Sua resposta

9. Qual a maneira mais eficaz de captação de clientes para você? *

- ☐ Mídias sociais e marketing digital
- ☐ Divulgação de material físico
- ☐ Indicação de terceiros
- ☐ Outro:



10. Qual a maior dificuldade em gerir um escritório de ATHIS? *

- ☐ Manter a estabilidade financeira
- ☐ Captação de clientes
- ☐ Desenvolvimento de projetos com numerosos problemas
- ☐ Lidar com o perfil de cliente de ATHIS
- ☐ Outro:

11. Como se resolve essa dificuldade? *

- ☐ Não sei
- ☐ Outro:

12. Como você elabora o orçamento para cada projeto que desenvolve? *

- ☐ Por m²
- ☐ Por hora trabalhada
- ☐ Avalio as condições financeiras do cliente e monto um orçamento personalizado
- ☐ Outro:

13. Qual a margem de lucro estabelecida nos seus serviços ATHIS? *

- ☐ 0%
- ☐ Até 25%
- ☐ De 25% a 50%
- ☐ De 50% a 75%
- ☐ de 75% a 100%
- ☐ Mais de 100%
- ☐ Outro:

14. Quais são as facilitações de pagamento possíveis para os seus serviços de ATHIS? *

- ☐ Parcelado em até 10x
- ☐ Parcelado em até 20x
- ☐ Parcelado em até 30x
- ☐ Troca (permuta)
- ☐ Financiamento
- ☐ Por etapas de trabalho
- ☐ Outro:

15. Existem inadimplências dos clientes de ATHIS? *

- ☐ Sim
- ☐ Não

16. Se existe inadimplência, quantos são? *

- ☐ Não existe inadimplência
- ☐ 1 a cada 2
- ☐ 1 a cada 3
- ☐ 1 a cada 4
- ☐ 1 a cada 5
- ☐ Outro:

17. E como você lida com essas inadimplências? *

- ☐ Não tenho inadimplências
- ☐ Negocio com o cliente
- ☐ Encerro os serviços
- ☐ Aciono os meios legais
- ☐ Não tomo nenhuma atitude
- ☐ Outro:

18. Como você organiza a parte financeira do escritório para que ele tenha estabilidade? *

- ☐ Invisto em captação para manter o fluxo de projetos
- ☐ Deixo uma reserva de emergência para os meses com fluxo de projetos abaixo do esperado
- ☐ Ainda não atingi a estabilidade
- ☐ Outro:

19. Os seus clientes de ATHIS participam do processo de desenvolvimento de projeto? *

- ☐ Sim
- ☐ Não

20. Se sim, em quais das etapas de projeto? *

- ☐ Estudo preliminar
- ☐ Anteprojeto
- ☐ Projeto executivo
- ☐ Não há participação
- ☐ Outro:

21. Como é a participação do cliente? *

- ☐ Meu cliente é informado das decisões de projeto (não há canais de retorno ou meio de negociação)
- ☐ Meu cliente é consultado sobre as decisões de projeto (questiona ou opina, a favor ou contra, entre opções pré-determinadas)
- ☐ Meu cliente é parceiro (nós compartilhamos saberes e responsabilidades)
- ☐ Meu cliente é responsável por uma parte do projeto (autonomia, horizontalidade)
- ☐ Meu cliente é quem controla o processo (toma as decisões e assume a gestão)