

Priscilla Silva Nogueira

# Práticas de Arquitetura para Demandas Populares

A experiência dos Arquitetos da Família

Belo Horizonte, MG

Escola de Arquitetura da UFMG

2010

# **Livros Grátis**

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

Priscilla Silva Nogueira

## Práticas de Arquitetura para Demandas Populares

A experiência dos Arquitetos da Família

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado da Escola de Arquitetura e Urbanismo da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção de título de Mestre em Arquitetura

Área de Concentração: Teoria e Prática do Projeto de Arquitetura e Urbanismo  
Orientador: Dra. Silke Kapp

Escola de Arquitetura da UFMG

Belo Horizonte, MG

Escola de Arquitetura da UFMG

2010

Para todos os autoprodutores que,  
a sua maneira, constroem as nossas cidades.

## Agradecimentos

Aos meus pais Darci e Dilma e minha tia Rosária pelo constante apoio e por compreenderem a minha falta de tempo durante o curso de mestrado.

Aos meus amigos e colegas de trabalho de longa data Cynthia Dias e André Gabrich por terem dividido comigo as primeiras inquietações e por sempre apoiarem minhas escolhas.

À amizade de Lara Coelho e Hiromi Sasaki, presenças constantes em meu dia-a-dia; e de Lara Borges e Débora Salomão, pelos momentos de descontração e alegria.

Especialmente agradeço à grande amiga Michelle Moura por tudo (tudo mesmo)!

Também de uma maneira especial, agradeço à “parceira” e nova amiga, arquiteta Mara Coelho, por ter participado tão ativamente de toda a pesquisa. Sua ajuda foi preciosa e acabou nos rendendo um convívio prazeroso e a promessa de futuras parcerias.

Aos colegas Elke Köln, Janaína Marx, Hernán Espinoza, Amanda Olalquiaga, Cristiano Bickel, e mais uma vez Cynthia, Hiromi e Mara, por sua dedicação ao grupo dos *Arquitetos da Família*. Sem sua colaboração seria impossível chegar aos resultados aqui apresentados.

Aos clientes atendidos, por nos terem confiado seu tempo e seus recursos, em especial aos casais Laura e Ulisses, Renata e Flaviano e Renato e Imaculada, nossas primeiras “cobaias”.

A todos do *Estudio Livingston* – Gonzalo, Marcela, Nidia, Andreia e especialmente a Rodolfo, pela grande atenção e disponibilidade com que me receberam em Buenos Aires durante minha pesquisa de campo.

A minha querida orientadora Silke Kapp por tantos ensinamentos, não apenas sobre arquitetura, sempre embasados na honestidade e na simplicidade.

A Capes-UFMG por ter me concedido uma bolsa de estudos. À coordenação do Programa de Pós Graduação, à secretária Renata Albuquerque e aos funcionários da biblioteca da EAUFMG pela atenção e disponibilidade.

Aos amigos do Grupo MOM, especialmente minha companheira de viagem e “cupida” Ana Baltazar, pelas constantes críticas e colaborações.

A todos que de alguma forma contribuíram, especialmente Letícia Malta, Roberto Eustaáquio dos Santos e Antônio Augusto Batista (Dute).

A Moinul Haque, por sempre acreditar que os sonhos podem ser reais (e tentar me convencer disso).

Por fim, às boas energias que regem este mundo e que me deram saúde e força para começar, continuar e terminar este trabalho.

O termo mais apropriado em nosso entender é popular, que em sua origem latina, quer dizer populus, designava o conjunto dos cidadãos que excluía, por um lado, os mais privilegiados, os patrícios a quem estava reservada a representação no senado, e, por outro lado, os menos afortunados, a plebe, dos despossuídos. Portanto, em seu sentido mais direto, significa aquilo que é próprio das camadas intermediárias da população. Essa definição parece ser extremamente atual e muito feliz: exclui a arquitetura realizada para as elites – denominada erudita – e a dos excluídos em que, modernamente, se tem usado o termo favela e outros termos assemelhados.

(WEIMER, 2005, p. XL)

## Resumo

Esta dissertação apresenta a adoção de uma prática de arquitetura alternativa à convencional no atendimento de demandas populares. A prática arquitetônica usual se mostra ineficiente para atender essas demandas principalmente em virtude do afastamento social existente entre clientes populares e arquitetos. Dessa maneira, uma crítica à prática arquitetônica convencional é realizada, acompanhada da apresentação do sistema de trabalho do arquiteto argentino Rodolfo Livingston, chamado de *El Metodo*. Seu procedimento foi estudado e aplicado com clientes reais e continuamente, discutido e modificado. Para a efetivação da pesquisa, foram utilizados anúncios para atrair clientes e formado um grupo de arquitetos para atendê-los. Ao longo do processo, algumas questões específicas da prática se destacaram por serem veículos de possíveis mudanças de procedimento. As maneiras de comunicação, o papel dos agentes, a dicotomia entre o trabalho manual e o intelectual e a questão das escalas nos revelam as complexidades e as contradições da prática arquitetônica e anunciam outras possibilidades.

Palavras-chave: Prática arquitetônica, Demandas populares, *El Metodo*.



## Abstract

This dissertation presents the adoption of a different architectural practice to attend popular demands. The usual architectural procedure is inefficient to attend them due to the social distance between popular clients and architects. Therefore, a criticism to the conventional architectural practice is constructed based on the Argentine architect Rodolfo Livingston's method of designing, called *El Metodo*. His procedure was studied and applied to real clients and continuously discussed and modified. In order to ensure the research development, advertisements were used to attract clients and a group of architects was formed to attend them. Throughout the research, some specific issues became prominent as they lead to possible changes in the procedure of Livingston. Ways of communication, the agents' role, the dichotomy between the manual and the intellectual work and the scales of working do not just reveal architectural practice's complexities and contradictions but also suggest other possibilities.

Key-words: Architectural practice, Popular demands, Social distance.

## Lista de Ilustrações

FIGURA 1 – Formas de capital no campo arquitetônico segundo Stevens. ....	18
FIGURA 2 – Residência da família Mariano, bairro Alto Caiçara, Belo Horizonte ..	25
FIGURA 3 – Anteprojeto final e inicial da residência .....	27
FIGURA 4 – Futura fachada da casa da família Mariano .....	28
FIGURA 5 – Arquitetos da Comunidade em Cuba. ....	56
FIGURA 6 – Fachada atual da residência de Laura e Ulisses .....	57
FIGURA 7 – Roteiro de Trabalho.....	59
FIGURA 8 – PC da família. ....	60
FIGURA 9 – Planta da casa antes da obra. ....	62
FIGURA 10 – Opção com cozinha aberta.....	62
FIGURA 11 – Interior da casa, obra já iniciada.....	63
FIGURA 12 – PC de Renata e Flaviano. ....	70
FIGURA 13 – <i>Hoja de Ruta</i> .....	72
FIGURA 14 – <i>Hoja de Ruta</i> .....	72
FIGURA 15 – Diagrama de Globos.....	76
FIGURA 16 – Diagrama de Globos.....	76
FIGURA 17 – <i>Aparato para Juzgar Variantes</i> .....	78
FIGURA 18 – Um pente pode ser uma ponte ou um viaduto. ....	82
FIGURA 19 – Apresentação de Variantes. ....	84
FIGURA 20 – Manual de Instruções elaborado por Livingston.....	87
FIGURA 21 – Frente e verso do panfleto.....	89
FIGURA 22 – Estudio Livingston .....	100
FIGURA 23 – Hoja de Ruta .....	101
FIGURA 24 – Perspectivas feitas pelo arquiteto Gonzalo Manuele. ....	102
FIGURA 25 – Exemplo de Manual de Instruções .....	103
FIGURA 26 – Elaboração de <i>Variantes</i> para o cliente Eduardo Fabris.....	105
FIGURA 27 – Residência Hilda e Marcelo . ....	106
FIGURA 28 – Vista aérea da casa de Hilda e Marcelo e das Torres Gêmeas ....	107
FIGURA 29 – Vista por sobre o muro de divisa. ....	108

FIGURA 30 – Laje do quarto do casal .....	109
FIGURA 31 – Alternativa proposta pelo grupo dos Arquitetos da Família .....	110
FIGURA 32 – Vista da laje. ....	111
FIGURA 33 – Anotações durante Entrevista, clientes Adriana e Beto. ....	115
FIGURA 34 – Instrumentos para Avaliar Opções, clientes Adriana e Beto. ....	117
FIGURA 35 – Diagrama de globos clientes Manoel e Simone .....	118
FIGURA 36 – Manual de instruções, cliente Luciane. ....	120
FIGURA 37 – Levantamento de terreno, clientes Edson e Letícia.....	122
FIGURA 38 – Opção elaborada pela cliente Adriana .....	125
FIGURA 39 – Opções de casa nova, clientes Renata e Flaviano. ....	125
FIGURA 40 – Elaboração de Opções, clientes Adriana e Beto. ....	127
FIGURA 41 – Manual de Instruções, cliente Débora .....	130
FIGURA 42 – Manual de Instruções, clientes Daniela e Fernando .....	131
FIGURA 43 – Residência atual de Ronny e Helena .....	136
FIGURA 44 – PCs Ronny e Helena .....	138
FIGURA 45 – Diagrama de globos .....	141
FIGURA 46 – Fachada futura da casa.....	142
FIGURA 47 – Desenhos de Opções .....	156
FIGURA 48 – Desenhos de Opções .....	157
FIGURA 49 – Obra em andamento, clientes Renata e Flaviano.....	158
QUADRO 1 – Metodo de Livingston .....	67
QUADRO 2 – Pré-entrevistas.....	96

## Lista de Tabelas

TABELA 1 – Distribuição de panfletos .....	90
TABELA 2 – Publicação em jornais .....	91
TABELA 3 – Origem dos panfletos .....	92
TABELA 4 – Demandas solicitadas .....	92
TABELA 5 – Telefonemas que geraram atendimentos .....	93
TABELA 6 – Relação contatos x atendimentos .....	94

## Lista de Abreviaturas e Siglas

ABNT	Associação Brasileira de Normas Técnicas
CEF	Caixa Econômica Federal
CFD	<i>Casa Final Desejada</i>
CREA	Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos
FGV	Fundação Getúlio Vargas
PMBH	Prefeitura Municipal de Belo Horizonte
SMARU	Secretaria Municipal Adjunta de Regulação Urbana
IAB	Instituto dos Arquitetos do Brasil
IAB-SP	Instituto dos Arquitetos do Brasil do Estado de São Paulo
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IDA	Interface Digital de Apoio à Produção de Moradias
IPTU	Imposto Predial Territorial Urbano
MI	<i>Manual de Instrucciones</i>
MOM	Morar de Outras Maneiras
NBR	Norma Brasileira
PC	<i>Proyecto del Cliente</i>
PIB	Produto Interno Bruto
SINDUSCON	Sindicato das Indústrias da Construção
UFMG	Universidade Federal de Minas Gerais

## Sumário

<b>1 Introdução</b> .....	15
<i>Entreato Carminha</i> .....	25
<b>2 Demandas populares x prática convencional</b> .....	29
2.1 Demandas populares .....	29
2.2 Prática convencional .....	35
2.3 Hiato e conflitos .....	42
2.4 Revisão bibliográfica .....	46
<i>Entreato Laura e Ulisses</i> .....	57
<b>3 Metodologia</b> .....	64
3.1 <i>El Metodo</i> .....	66
3.2 Clientes .....	88
3.3 Visita ao <i>Estudio Livingston</i> .....	98
<i>Entreato Hilda e Marcelo</i> .....	106
<b>4 Atendimentos</b> .....	112
4.1 Pré-entrevistas .....	112
4.2 Entrevistas .....	114
4.3 Consultas e Visitas .....	119
4.4 Elaboração de Opções .....	123
4.5 Manual de Instruções .....	128
4.6 Afloramentos .....	133
<i>Entreato Ronny e Helena</i> .....	136

5 Análise Crítica .....	143
5.1 Comunicação .....	143
5.2 Agentes .....	147
<i>Entreato Renata e Flaviano</i> .....	155
5.3 Trabalho .....	160
5.4 Escalas .....	163
6 Conclusão .....	165
Referências .....	170
Apêndice A .....	175
Apêndice B .....	178
Anexo A .....	179
Anexo B .....	185

# 1

## Introdução

Esta pesquisa tem como objetivo investigar práticas de arquitetura que possam atender demandas populares no campo da construção e surgiu de uma reflexão crítica sobre as práticas usualmente realizadas nos escritórios de arquitetura e sua impropriedade em atender esse tipo de demanda.

O termo **demandas populares** é usado para designar as demandas oriundas de certo tipo de público, caracterizado sob dois pontos de vista diferentes. Um deles é o ponto de vista dos recursos, econômicos e não-econômicos, isto é, diz respeito à renda familiar mensal e à disponibilidade de outros recursos a serem investidos na construção ou na reforma de edificações residenciais e não-residenciais. Sob essa ótica, o termo **popular** se refere a famílias cuja renda mensal é de aproximadamente cinco salários mínimos (pouco mais de dois mil e quinhentos reais). Esse critério tem como base os índices fornecidos pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE), que define o chamado “salário mínimo necessário”<sup>1</sup>, e o valor da renda mensal máxima permitida por algumas políticas habitacionais<sup>2</sup> na seleção de famílias a serem subsidiadas pelos programas de financiamento da Caixa Econômica Federal (CEF). Ou seja, há uma população de renda média que dispõe de

---

<sup>1</sup> “Salário mínimo necessário: Salário mínimo de acordo com o preceito constitucional ‘salário mínimo fixado em lei, nacionalmente unificado, capaz de atender às suas necessidades vitais básicas e às de sua família, como moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social, reajustado periodicamente, de modo a preservar o poder aquisitivo, vedada sua vinculação para qualquer fim’ (Constituição da República Federativa do Brasil, capítulo II, Dos Direitos Sociais, artigo 7º, inciso IV).” Disponível em <<http://www.dieese.org.br/rel/rac/salminfev09.xml>>. Acesso em: 07 jan. 2010.

<sup>2</sup> A Caixa Econômica Federal estabelece limites de renda a partir dos quais não é fornecido subsídio para aquisição de moradias. Segundo o simulador da CEF, a partir de R\$1.400 de renda mensal familiar não há mais subsídio. Este é um valor de referência, pois depende também do valor do imóvel, da porcentagem dada na entrada e do tempo de amortização. Disponível em <<http://www.caixa.gov.br/habitacao>>. Acesso em: 07 jan. 2010.



recursos para se prover de habitações e que não depende de subsídios. Essa população geralmente pratica a autoprodução (BALTAZAR DOS SANTOS; KAPP, 2007) e nunca contratou arquitetos. Logo, não faz ideia do que é ou de quanto custa o seu trabalho. Sem arquitetos, muitas vezes sem engenheiros e sem projetos, mas com recursos econômicos e humanos, essas pessoas constroem sistematicamente à revelia dos órgãos reguladores e dos prestadores de serviço formais. Segundo Kapp (2009)<sup>3</sup>:

Autoprodução é a produção própria que não segue regras técnicas. Os moradores e construtores diretos tomam as decisões, mas num leque restrito de opções. Produção heterônoma é a que obedece regras técnicas e leis, mas não são os moradores nem os construtores diretos que decidem sobre a obra. Já na produção autônoma moradores e construtores diretos decidem, cientes das regras técnicas e urbanas e com reflexão sobre os espaços resultantes.

Apesar de caracterizar esse público pela renda e pelos recursos, ele não deve ser interpretado como um grupo radicalmente oposto às elites econômicas, mas como uma população que pertence a outro espaço social por não dispor dos mesmos **capitais**.

[...] sendo capital uma relação social, ou seja, uma energia social que existe e produz seus efeitos apenas no campo em que ela produz e se reproduz, cada uma das propriedades associadas à classe recebe seu valor e sua eficácia das leis específicas de cada campo [...]

[...] a posição social e o poder específico atribuídos aos agentes em um campo particular dependem, antes de mais nada, do capital específico que eles podem mobilizar. (BOURDIEU, 2007, p. 107).

Capitais são bens simbólicos, econômicos, sociais e culturais almejados pelas pessoas que, revertidos em poderes, são manipulados e garantem a dominação de certos grupos sobre outros. As pessoas se organizam de acordo com o poder adquirido pelo volume e peso relativo dos diferentes tipos de capital que possuem. Por exemplo, uma família pode ter muito capital econômico e pouco capital cultural, isto é, ter dinheiro e não ter diplomas. Porém, em determinados grupos sociais, ser culto vale mais socialmente do que ser rico. A posse de

---

<sup>3</sup> KAPP, Silke. Notas de aula. 2009.

capital cultural permite, por exemplo, a manipulação de ideias, conceitos, símbolos, regras de conduta e estilos de vida compatíveis com os seus semelhantes, a fim de gerar afinidades e afastamentos entre os grupos sociais. Dessa forma, o segundo ponto de vista que caracteriza o público **popular** se refere basicamente à falta (ou à posse) de determinados tipos de capital que permite distingui-lo de outros públicos.

Em meu escritório, onde trabalhei desde 2003, ano em que me formei, demandas populares apareciam até com certa frequência, mas a maioria não resultava projetos ou obras. Muitas vezes, o contato se limitava ao primeiro telefonema e nem éramos contratados. Alguns clientes suspendiam o trabalho ainda na fase de anteprojeto ou construíam à sua maneira, seguindo muito pouco o projeto executivo. Por outro lado, a abordagem dos clientes não se dava de uma forma profissional, mas acontecia de uma maneira indireta, como se não fosse de fato um serviço, mas algo próximo de um favor. Em vez de solicitar um projeto, clientes pediam **ajuda** ou **ideias**. Foi a partir desse tipo de situações, que a prática cotidiana passou a me incomodar, por não me parecer condizente com algumas demandas que, timidamente, apareciam.

Passado algum tempo, depois de iniciar a pesquisa que deu origem a esta dissertação, me dei conta de que essa situação não era exclusividade minha. A maioria dos arquitetos, nunca tendo lidado com clientes reais durante a faculdade e habituada à rotina de escritórios onde não há lugar para demandas menores, acredita que clientes populares dificilmente arcaiam com os custos de seus serviços, já que de imediato propõem adquirir algo menos formalizado ou de menor porte, serviço típico de recém formados ainda com pouco capital temporal e intelectual, figurando entre o grupo dos subordinados (STEVENS, 2003). Essa situação aconteceu inúmeras vezes em meu escritório. Apesar de raramente termos deixado de atender tais clientes, não era o tipo de trabalho que almejávamos. Acreditávamos estar passando por uma fase que em breve daria lugar a trabalhos mais complexos, maiores e mais importantes.

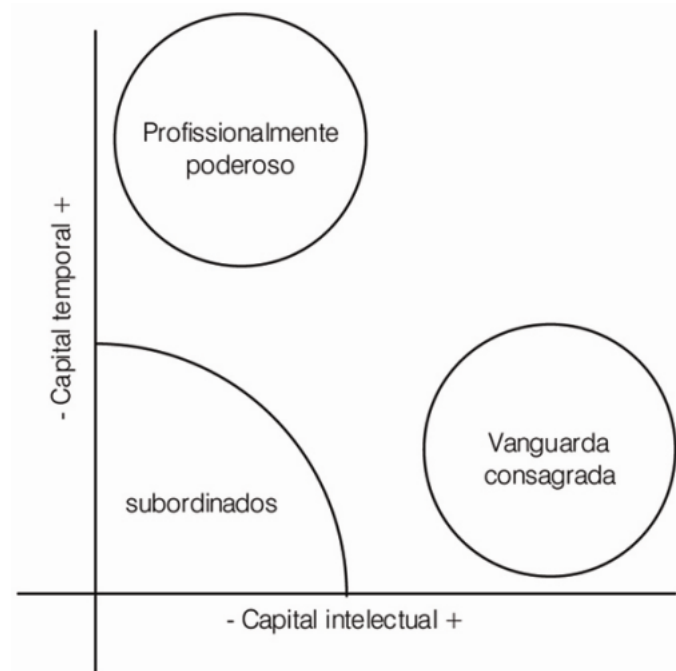


FIGURA 1 – Formas de capital no campo arquitetônico segundo Stevens.  
 Fonte: STEVENS, 2006, p. 106.

A profissão de arquiteto tem origem no contexto dos grandes projetos para clientes abastados, como a Igreja, o Estado, empresas, instituições e a classe alta. Arquitetos projetando moradias particulares fora das elites é algo relativamente novo, que só teve início no século XIX. Até então, a produção de moradias unifamiliares era encomendada diretamente a artesãos e mestres de ofício. O público popular nunca dependeu de profissionais diplomados para construir e reformar suas moradias. A presença de engenheiros civis chega a ser mais frequente do que a de arquitetos, mas ainda assim não é comum.

Ao contrário do que acontece com a prática arquitetônica, a prática médica é facilmente reconhecida pela população. Médicos são profissionais que fazem parte das elites econômicas e sociais, mas estão presentes tanto em postos de saúde municipais quanto em clínicas sofisticadas. Contudo, a população ainda não contrata arquitetos com a mesma naturalidade como quem vai a médicos: sabe onde encontrá-los e está razoavelmente a par dos procedimentos e custos. Se há algum problema de saúde na família, as pessoas sabem onde e a quem

recorrer, ainda que a assistência médica seja precária para a maioria da população. Ao contrário, quando há algum problema construtivo em suas moradias, raramente buscam o auxílio de arquitetos ou de engenheiros, preferindo solicitar diretamente pedreiros e bombeiros. Esses profissionais, embora ofereçam soluções construtivas razoáveis, muitas vezes o fazem irrefletidamente, de uma maneira que atende somente necessidades imediatas, repetindo padrões construtivos com os quais têm familiaridade. Ainda assim, os trabalhos tendem a ser bem objetivos, pois são pouco formalizados: não há projetos, mas apenas rascunhos e explicações. Os clientes se permitem encarar a construção como um processo aberto, já que muitas das decisões são tomadas ao longo do processo e não somente antes de a obra começar. Nesses casos, profissionais diplomados podem até interferir negativamente, imputando formalidades dispensáveis e sendo desprovidos de um conhecimento construtivo prático. Além disso, com pedreiros as pessoas se permitem mudar de planos com mais naturalidade e escolher os acabamentos que quiserem. Dificilmente há constrangimentos oriundos de escolhas incompatíveis com o gosto dos arquitetos.

A formação recebida nas escolas de arquitetura também contribui para tal afastamento. A maior parte dos temas das disciplinas de projeto são demandas de médio e grande porte. Como os trabalhos são grandes e os prazos reduzidos, frequentemente são apresentados projetos tecnicamente mal resolvidos. Os formandos saem das escolas tendo como referências somente grandes projetos, em detrimento de questões corriqueiras e cotidianas. Isso se reflete nos Trabalhos de Graduação premiados em concursos como o Opera Prima, que sempre apresentam temas extra-ordinários (KAPP, 2005), prevalecendo sobre espaços corriqueiros. Quando os escritórios de arquitetura recebem demandas populares, elas muitas vezes não são tratadas com a mesma atenção e dedicação que demandas mais sofisticadas ou aparentemente mais complexas. Além disso, arquitetos raramente se destacam entre seus colegas e na

sociedade em geral por atenderem demandas pequenas, vindas de bairros populares.<sup>4</sup>

Assim como as entidades profissionais, vários autores restringem o conceito de arquitetura somente às obras monumentais, refletindo no trato dos profissionais com o tema. O arquiteto modernista Lúcio Costa (1995, p. 257) afirma “enquanto satisfaz apenas às exigências técnicas e funcionais – não é ainda arquitetura”. Porém, em oposição a qualquer rigidez estilística ou pré-requisito estético, grande parte da cidade é formada por construções que ocupam terrenos irregulares, que são construídas sem projetos e sem o aval de profissionais habilitados. Situações construtivas típicas dos meios populares, relacionadas ao acréscimo de novos ambientes e ampliações não são consideradas arquitetura pelo campo. Há autores, no entanto, que denominam as edificações que sobram quando se subtraem os monumentos e as obras significativas como arquitetura ordinária (HABRAKEN, 2000).<sup>5</sup>

O aquecimento econômico que marcou os primeiros anos da década de 2000 colaborou para a criação e ampliação de linhas de crédito para financiar a compra e a reforma de habitações e também provocou aumentos substanciais no consumo de bens como automóveis e eletroeletrônicos. Mesmo com a crise econômica que começou em setembro de 2008, a classe média e baixa brasileira não parou de consumir e o Produto Interno Bruto (PIB) referente ao consumo das famílias em 2009 cresceu 1,3% com relação ao ano anterior (IBGE, 2009). O aumento do consumo gera demandas e cria necessidades, colaborando também com o aquecimento da indústria de materiais de construção e dos lucros do mercado imobiliário e das empreiteiras, possivelmente marcando o início de uma quebra de paradigma por parte da população, que começou a cogitar a contratação de serviços de arquitetura, ainda que com muitas restrições.

---

<sup>4</sup> O termo **extra-ordinário** se refere a projetos de edifícios excepcionais. O termo **ordinário** é a tradução literal do inglês *ordinary*, que quer dizer **comum**. Portanto, edifícios extra-ordinários são os que fogem à arquitetura comum, do cotidiano.

<sup>5</sup> O termo **ordinário** é usado por Habraken na mesma acepção explicada na nota anterior.

Outro fator que aponta para a popularização da profissão é o aumento de cursos de Arquitetura e Urbanismo em instituições públicas e privadas, que injetam no mercado cada vez mais profissionais. Em 1980, Minas Gerais tinha uma população de 13,4 milhões de residentes e um único curso de Arquitetura, que formava cerca de 80 profissionais por ano. Isso implica um novo arquiteto para cada 167.500 cidadãos. Atualmente, a população passa de 20 milhões e há 21 cursos de arquitetura que formam mais de 1000 arquitetos por ano. Ou seja, hoje há um arquiteto novo por ano para cada 16.600 cidadãos; a quantidade de arquitetos aumentou consideravelmente em relação à população. Se antes algumas famílias só tinham acesso a arquitetos por alguma relação social ou familiar distante, torna-se cada vez mais possível a presença desse profissional no meio popular, não pelo resultado de uma reflexão acerca da prática, mas pelo ingresso maciço de recém formados oriundos das faculdades em proliferação pelo país e pelo aumento do poder de compra da população média.

Ao contrário da autoprodução, que realiza a construção por um processo contínuo, a prática convencional trata a construção como um processo de via única, no qual voltar atrás implica re-trabalho, o que é indesejável. Há pessoas que não sabem como é feito um projeto, nem como decodificar desenhos e modelos. O projeto torna-se um produto subutilizado. Como leva tempo para ser realizado, é artigo caro para o cliente popular. Em suma: o projeto elaborado pelas vias formais, cujo objetivo, direto ou indireto, é a acumulação de capital pelo trabalho de construção, não condiz com as necessidades financeiras, técnicas e de cronograma da autoprodução. Por outro lado, na autoprodução os recursos poderiam ser melhor aproveitados e há deficiências que são motivo de queixa dos próprios autoprodutores: ambientes escuros e mal ventilados, espaços ociosos e reduzidos, infiltrações etc.

Ainda assim, há de se perguntar se essa população investirá em algo que pedreiros, mestres de obra e até mesmo engenheiros civis supostamente resolverão com mais objetividade, mais rapidez e menor preço. A arquiteta

britânica Flora Samuel (2008), ao investigar processos de autoprodução realizados por casais ingleses, constatou que uma das principais causas da não contratação de arquitetos é o desconhecimento acerca do valor e do conteúdo dos serviços. Como tinham fácil acesso a outros profissionais que, segundo eles, cumpriam com a demanda, não se motivaram a procurar um arquiteto. Os entrevistados admitiram que não viam grandes diferenças entre o produto oferecido por um arquiteto, possivelmente mais caro, e o de um técnico ou outro profissional. Eles não imaginavam que o arquiteto fosse um profissional para edificações menores. Ao mesmo tempo, os casais admitiram, mas sem arrependimento, que um arquiteto poderia ter enxergado coisas que eles não conseguiram ver e que a escolha de materiais e os detalhes construtivos poderiam ter ficado melhores. Nesses casos, certa originalidade e distinção, típicas do campo arquitetônico, não foram pré-requisitos.

Arquitetos ainda são vistos como profissionais das elites, econômicas e culturais: têm um gosto peculiar e tentam misturar intelectualidade e originalidade. Essas características são cotidianamente expostas pela fala, roupas, lugares frequentados, músicas ouvidas e canais de televisão favoritos, conformando uma esfera de costumes distinta das camadas populares, que constringidas, não se sentem parte dessa realidade. A distância é muito mais imposta socialmente do que economicamente, já que grande parte do público popular dispõe de recursos econômicos, mas não dispõe do mesmo traquejo social predominantemente praticado entre arquitetos.

Dessa maneira, foi necessária uma metodologia de pesquisa que permitisse evidenciar o descompasso aqui caracterizado, mas também propusesse alternativas para contorná-lo ou desmanchá-lo. Práticas convencionais já vêm sendo abolidas por alguns arquitetos, e há muitos mais que percebem o descompasso, mas não necessariamente enxergam outras formas de atuação. O arquiteto argentino Rodolfo Livingston é um dos que se arriscou a ir por outro caminho. Pouco conhecido no cenário arquitetônico latinoamericano e

desconhecido no Brasil, Livingston propõe um tipo de atendimento totalmente diferente do usual e o pratica há décadas em Buenos Aires e cidades vizinhas. Em seus livros *Arquitectos da la Comunidad – El Metodo* (2006) e *Cirurgia de Casas* (1990), Livingston expõe seu *Metodo* passo-a-passo, relatando algumas de suas inusitadas experiências. Trabalhando como arquiteto da comunidade de Baracoa, localidade da ilha de Cuba durante os anos 60, Livingston assessorou operários na construção de suas próprias moradias. Foi a partir daí que, refletindo sobre o seu trabalho, o arquiteto sistematizou um *Metodo* de atendimento baseado nos seguintes aspectos:

- redução as formalidades e a formalização na transmissão das informações;
- abandono da ideia de solução fechada e definitiva;
- possibilidade da interrupção nos serviços;
- adoção do conhecimento técnico aplicado (e não somente teórico);
- supressão do excesso de informações;
- segurança e confiança nos profissionais atuantes na obra.

A pesquisa empírica realizada para esta dissertação partiu da aplicação do *Metodo* de Livingston a situações reais, com clientes de demandas populares da cidade de Belo Horizonte e região metropolitana. Esses clientes vieram até nós principalmente por indicação de conhecidos e por meio de anúncios publicados em jornais de bairro. Meu objetivo foi, dessa maneira, aplicar e criticar o *Metodo* para então aprimorar outro procedimento. Os atendimentos foram realizados e continuamente analisados, discutidos e ajustados de acordo com as demandas. Assim, ainda que o procedimento de Livingston tenha dado origem aos experimentos realizados e tenha sido a base metodológica da pesquisa, ele não foi considerado receita ou compreendido como solução ideal. Ele foi, de fato, um ponto de partida.



A dissertação é dividida em cinco capítulos, incluindo esta Introdução. O capítulo dois é reservado a uma caracterização mais apurada do que são demandas populares contrapondo-as à prática convencional da arquitetura. Ainda nesse capítulo procuro demonstrar o hiato entre arquitetos e público popular com base nos conceitos de Bourdieu sobre a distinção de classes e apresento a revisão bibliográfica. O *Metodo* de Livingston e a metodologia de pesquisa utilizada são apresentados logo a seguir, no capítulo três, e os atendimentos são apresentados em linhas gerais no capítulo quatro, como uma espécie de revisão do *Metodo* de Livingston. O capítulo cinco analisa criticamente quatro temas que se destacaram ao longo dos atendimentos. Esses temas têm o objetivo de iniciar discussões futuras e mais aprofundadas sobre a nossa prática. Entre os capítulos foram encaixados cinco entreatos, cujo objetivo é inserir o leitor no contexto da pesquisa empírica. Evitei apresentar relatórios dos atendimentos com receio de que seriam de leitura entediante e pouco produtiva. O primeiro entreato, intitulado "Carminha", relata o atendimento de uma demanda popular pelo procedimento convencional e os seguintes narram situações vivenciadas por mim e por outros arquitetos durante os atendimentos que fizeram parte da pesquisa empírica.

Em resumo, minha pesquisa tem como objeto de estudo o afastamento entre arquitetos e camadas populares, espécie de hiato sócio-cultural. Seu cenário empírico são construções a serem reformadas ou construídas a partir de uma prática diferente da convencional. A hipótese aqui apresentada se refere, portanto, à possibilidade de uma atuação profissional que popularize consultorias e processos de construção e de reforma, indo além da mera elaboração de desenhos ou da banalização de formas supostamente belas. É possível que práticas diferenciadas possam colaborar tanto com a melhoria das condições de trabalho do arquiteto, quanto com uma evolução nos processos de atendimento de clientes. Acredito que isso possa ocorrer ainda mais amplamente, não se restringindo somente às camadas populares.

## Carminha



FIGURA 2 – Residência da família Mariano, bairro Alto Caiçara, Belo Horizonte  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2008.

Maria do Carmo Mariano, a Carminha, tem pouco mais de 40 anos, é solteira, sem filhos e trabalha na Prefeitura Municipal de Belo Horizonte como dentista. Ela foi por muitos anos vizinha da mãe de Cynthia, minha amiga arquiteta com quem dividi um escritório antes de iniciar a pesquisa de mestrado. Cynthia viveu 25 anos no bairro Alto Caiçara, na região noroeste de Belo Horizonte, onde, há mais de 40 anos, os pais de Carminha compraram uma casa e criaram dez filhos. Os pais faleceram e, hoje, somente dois irmãos moram na casa, mas Carminha e os outros a frequentam quase que diariamente. Lá eles assistem aos jogos do Brasil na Copa, comemoram aniversários e natais.

Quando Carminha solicitou o projeto, no início do ano de 2008, ficamos muito felizes com essa possibilidade de trabalho. Era um projeto desafiador pelos aspectos técnicos a serem resolvidos e ao mesmo tempo pela abordagem com os clientes. Agradar sete pessoas de uma mesma família não seria tarefa das

mais fáceis. Mesmo com questionamentos sobre a prática usual, nossa disposição em fazer algo de fato diferente ainda se mostrava um pouco tímida.

Começamos o trabalho do modo convencional, com uma visita na qual conheceríamos tanto a casa quanto seus habitantes. Nessa ocasião, medimos toda a casa e a fotografamos. Somente um irmão estava presente, mas rapidamente se retirou. As conversas sobre o projeto sempre aconteceram informalmente, em horários vagos de Carminha ou nos seus intervalos de almoço, às vezes com a presença da irmã Fatinha. As duas sempre falavam em nome de todos. Os outros irmãos nunca estavam presentes, nem os que ainda moravam na casa. Ainda que percebêssemos que isso poderia ocasionar problemas futuros, deixamos passar.

A casa precisava de uma reforma urgente: as janelas e portas estavam podres, a garagem ficava sempre fechada e estava tão mofada que não servia nem para o carro. Embora a casa fosse grande e já tivesse abrigado 12 pessoas, não havia banheiros suficientes. O único banheiro, exageradamente grande, ficava no final da casa, longe dos quartos e da sala. Havia sinais de reformas anteriores, mas que sempre preservaram boa parte da configuração original, sobretudo a sala de visitas, com sua jardineira em forma de S bem no centro e seus azulejos decorados à meia altura. A cozinha já não estava mais como no desenho original: acabou indo para os fundos do lote, do lado de fora, num espaço sem laje, sem forros e muito quente. As necessidades relatadas por Carminha e Fatinha eram basicamente sobre os acabamentos, já bastante desgastados, e sobre a necessidade de uma cozinha melhor, integrada a um espaço que abrigasse confortavelmente todos quando estivessem reunidos. Chegamos a argumentar com Carminha sobre a real necessidade de uma sala apenas para receber visitas, mas ela foi irredutível. Enfim, eram essas as informações que tínhamos para fazer o projeto.

A apresentação do anteprojeto foi solene: até lanche tinham preparado para nós. Estavam presentes quase dez pessoas, incluindo cunhados e sobrinhos. Foi fácil perceber como a curiosidade deles era angustiante. Mesmo após Carminha ter comentado tantas vezes sobre a importância da sala, a verdade é que o nosso anteprojeto a desprezava. Não oferecemos mais de uma possibilidade, mas lhes apresentamos um único anteprojeto, que suprimindo a tal sala, garantia um arranjo que continha os ambientes listados por Carminha e Fatinha. Ainda que com bonitas imagens renderizadas, Carminha não saiu dali convencida. Alguns irmãos se empolgaram, outros, nem tanto.

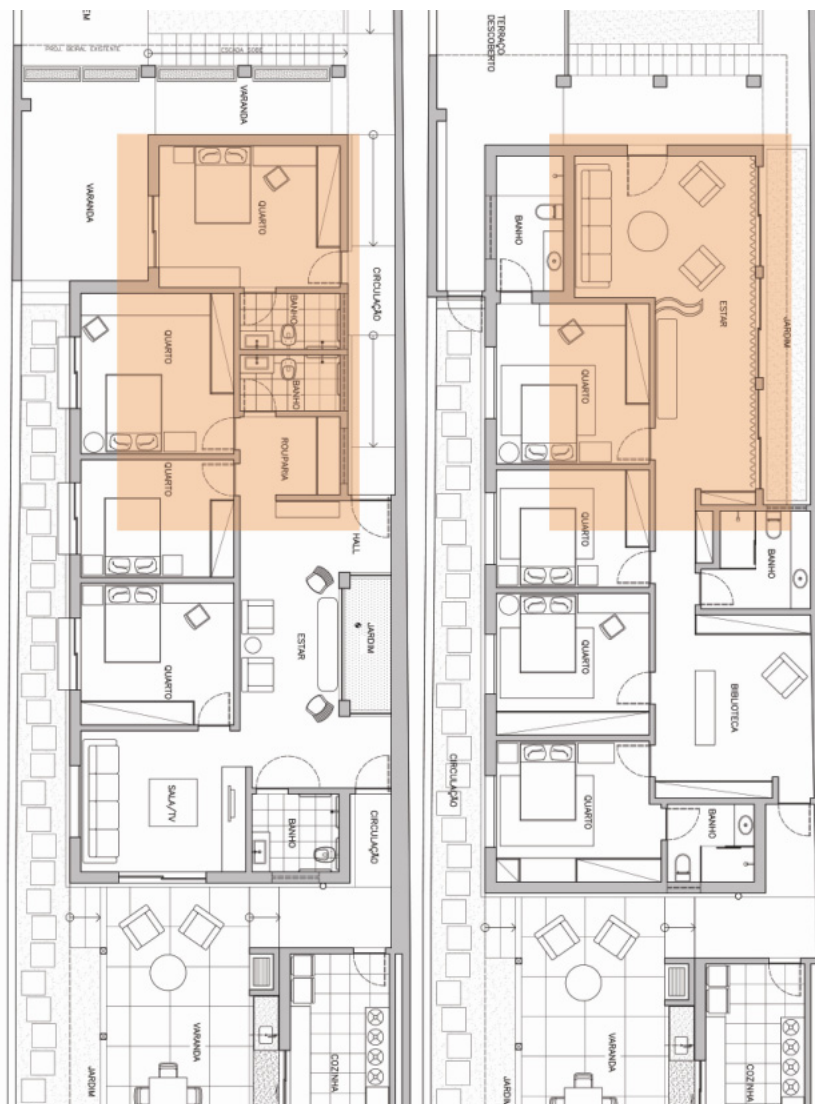


FIGURA 3 – [Anteprojeto final e inicial da residência. Observa-se a localização da sala de visitas]

Fonte: arquivo pessoal da arquiteta Cynthia Dias, 2008.

Nesse momento me lembrei do Flusser (2007, p. 193) com sua definição de objeto: “é algo que está no meio, lançado no meio do caminho”. Pois bem, a tal sala havia se tornado um objeto no meio do caminho, um obstáculo ao nosso trabalho, mas não para esta família. Havíamos previsto que Carminha argumentaria contra a supressão da sala e então passamos dar justificativas construtivas e espaciais, mas que colocavam o nosso trabalho em primeiro lugar, receosas de um possível grande retrabalho. Nossos argumentos não eram em prol dos desejos e sensações dos moradores, mas em prol de nossa preferência, pessoal e profissional. Mesmo assim, passado mais de meio ano, Carminha pediu que refizéssemos tudo com a sala onde sempre foi. Àquela altura, eu já havia me afastado do escritório para fazer o mestrado. Ficou a lembrança de um obstáculo mal resolvido.

Boa notícia: Cynthia refez o projeto com a sala intacta. Depois de um duro e ótimo trabalho conseguiu agradar a turma.



FIGURA 4 – Futura fachada da casa da família Mariano  
Fonte: arquivo pessoal da arquiteta Cynthia Dias, 2008.

## 2

### Demandas populares X Prática convencional

#### 2.1

##### Demandas populares

Entre o segundo semestre de 2007 e 2008, foram recorrentes as reportagens sobre o aumento do poder aquisitivo da população brasileira mais pobre e a ampliação da chamada **nova classe média**. Uma das fontes desse tipo de notícias é a Fundação Getúlio Vargas (FGV), que registrou, entre 2004 e 2008, um aumento expressivo no número de famílias incluídas na classe média baixa: de 42,26% para 51,89%. (FGV, 2007). Portanto, a população denominada de Classe C, cuja faixa de renda mensal estava entre 2,5 e 11 salários mínimos à época da pesquisa, abrange hoje mais da metade da população brasileira. E mesmo com a crise econômica não diminuiu. Políticas públicas fomentadoras do consumo, como a obtenção de crédito facilitado e a redução de alguns impostos, aquecem a indústria imobiliária e o comércio de materiais de construção e contribuem para criar uma percepção de estabilidade econômica, abrindo novas possibilidades de mercado e levando muitas pessoas a se organizar financeiramente para a compra de diversos tipos de bens, inclusive a aquisição, construção ou melhoria da casa própria.

A população em foco nesta dissertação pertence à faixa de renda acima delineada. No entanto, os dados numéricos devem ser entendidos somente como balizas. Seria ingênuo definir pessoas ou mesmo grupos de modo exclusivamente quantitativo. Como já indicado na introdução, há fatores para além da renda que definem posições sociais. Muitas famílias relativamente bem providas de capital econômico não dispõem de outros tipos de capital, como o

cultural e o simbólico, que caracterizam o pertencimento a grupos socialmente dominantes ou mesmo à classe média tradicional. Famílias de renda mensal equivalente podem pertencer a diferentes espaços sociais, não compartilhando costumes, valores, percepções ou condutas, nem tampouco dispondo das mesmas oportunidades.

Para discutir o trabalho dos arquitetos para o público de renda média baixa, a relativa estabilidade econômica e a perspectiva de acesso a novos bens e serviços devem ser compreendidas em conjunção com essas diferenças de espaços sociais. Nem tudo o que é acessível do ponto de vista econômico também é almejado, desejado ou mesmo considerado pertinente pelas pessoas. A situação econômica abre a possibilidade de reformas ou melhorias na própria moradia, que poderia se beneficiar do trabalho de arquitetos, se fosse realizado de modo condizente com as demandas em questão. Mas, ao mesmo tempo, as condutas convencionais não favorecem tal colaboração. Por um lado, a população sempre autoproduziu seus empreendimentos habitacionais sem a ajuda de arquitetos, e, por outro lado, os próprios arquitetos têm e até alimentam a imagem do profissional elitizado, que se ocupa, sobretudo, de demandas grandiosas. Há, portanto, um evidente distanciamento social. A maior parte das pessoas nunca contratou serviços de arquitetos, julga não poder pagar por eles e não sabe em que consistem ou por que seriam úteis. Nas palavras de Laura, uma das clientes atendidas no âmbito da pesquisa empírica para esta dissertação: “você sabe Priscilla, se não fosse a Mara ter indicado você, a gente nunca contrataria um arquiteto. Eu digo isso da mesma forma que eu não entro no Pátio Savassi para comprar um sapato.”

Pátio Savassi é um *shopping center* da zona sul de Belo Horizonte. Suas lojas variam de caras a mais populares, como as Lojas Americanas, por exemplo. O fato de Laura não comprar seus sapatos nesse *shopping* não decorre diretamente de seu poder aquisitivo, mas do imaginário de sofisticação que, aos

seus olhos, cerca o lugar. Não lhe parece natural frequentá-lo, assim como não parece natural contratar um arquiteto.

O que, então, caracteriza as demandas populares em foco nesta dissertação? Como já dito e repetido, dados quantitativos são insuficientes para descrevê-la. É necessário compreendê-la qualitativamente. Porém, não temos dados qualitativos que permitam inferir os problemas e as disposições mentais de mais da metade dos brasileiros em relação ao espaço da moradia ou ao trabalho de arquitetos; aliás, nem cabe supor que tais problemas e disposições sejam homogêneos pelo simples fato de estarem incluídos numa mesma faixa de renda. Assim, a caracterização qualitativa das demandas populares aqui empreendida deve ser entendida em caráter hipotético. Ela é resultado de uma pesquisa empírica (cujos procedimentos são detalhados no capítulo três) com um grupo de 36 famílias caracterizadas pelas condições expostas acima. Dispõem razoavelmente de recursos financeiros, mas não estão habituadas com o trabalho de arquitetos, por não fazerem parte do seu círculo social. É plausível supor que muitas outras famílias tenham demandas semelhantes, mas a abrangência concreta dessa semelhança seria objeto de outra investigação. Feitas essas ressalvas, pode-se dizer que o público das demandas populares é caracterizado pelos seguintes aspectos:

- Um ou mais membros da família têm profissão estável: funcionários públicos de nível técnico, professores da rede pública e privada de nível fundamental e médio, e aposentados de níveis variados.
- As famílias têm imóvel próprio, casa, apartamento ou lote, herdado ou adquirido com poupança própria ou financiamento da CEF. Muitas vezes, o valor financiado é a diferença resultante da troca do imóvel anterior, mais barato, pelo atual.



- Quando se trata de apartamentos, são de no máximo três quartos, situados em regiões populares de ocupação antiga (no caso de Belo Horizonte, em bairros como Padre Eustáquio e Santa Tereza) ou em regiões novas com forte atuação da indústria imobiliária.
- Quando se trata de casas unifamiliares, são grandes: em torno de 200m<sup>2</sup>. Em geral, as próprias famílias geriram a construção, ampliação ou reforma, sem engenheiros ou arquitetos, mas com a ajuda de pedreiros e outros profissionais. Há construções que mesmo depois de anos ainda permanecem inacabadas.
- Os terrenos adquiridos para a construção da casa própria se situam em loteamentos relativamente novos (de até cinco anos de existência), em áreas periféricas, mas providas de infra-estrutura.
- Os desejos em relação às reformas costumam não ter um motivo específico, mas abranger os espaços da moradia como um todo – “tudo já está velho demais”. As pessoas se incomodam com problemas espaciais e construtivos, mesmo que tenham aprendido a conviver com eles.

A grande maioria das famílias com que tivemos contato na pesquisa nunca havia contratado os serviços de um arquiteto. Elas se motivaram a responder aos nossos anúncios porque lhes pareceram adequados à sua realidade financeira, deixando-as mais à vontade. Queriam saber como funcionava o trabalho e tinham expectativa de realizar construções ou reformas de modo mais eficiente do que o de experiências anteriores ou o observado nas casas de amigos, parentes e vizinhos. Na primeira conversa por telefone, era comum perguntarem se quem as atenderia seriam pessoas “simples”. Muitas vezes afirmavam que não queriam ou não precisavam de um projeto, mas apenas de “umas ideias”. De qualquer forma, esses contatos são uma forte indicação da real existência de

demandas populares por serviços de arquitetura, ainda que não sejam serviços nos moldes convencionais.<sup>6</sup>

Outra característica social importante das demandas populares com que tivemos contato é que a iniciativa de melhoria das condições de moradia quase sempre partia das mulheres, embora só acontecesse com o aval dos homens (marido, pai ou irmão). Várias clientes se queixaram do fato de os homens não darem importância aos cuidados com a casa ou até serem contrários à reforma ou à construção. Outras confessavam a intenção de usar o nosso diagnóstico para convencer os homens da necessidade da obra.

Do ponto de vista técnico-construtivo, as demandas que examinamos são mais prementes para os moradores de casas unifamiliares, mais da metade do total de atendimentos. É comum a preocupação com problemas estruturais, mas não encontramos situações de fato graves. Algumas trincas surgem em razão da acomodação de terrenos pouco compactados e da construção posterior de novos ambientes e pavimentos, mas como as estruturas geralmente são superdimensionadas, seguindo a experiência empírica dos pedreiros e mestres-de-obra, essas cargas adicionais quase nunca oferecem riscos. Mais graves são os problemas relacionados às águas pluviais, superficiais e subterrâneas. As infiltrações não são prevenidas ou sanadas da maneira correta; a umidade ascendente na base das paredes é corriqueira e nem chega a preocupar as famílias; e a infiltração de água pluvial no solo é quase inexistente. Por fim, as condições de ventilação e iluminação costumam ser prejudicadas pelo acréscimo de “puxados” pouco planejados, que implicam prejuízos espaciais percebidos apenas após a conclusão das obras.

Outra característica importante das demandas do público que mora em casas unifamiliares é de ordem jurídica. A grande maioria dos imóveis não tem

---

<sup>6</sup> Cf. Cap. 3, p. 89.

documentação de Baixa e Habite-se. Algumas exigências da legislação urbana, como os afastamentos mínimos, são respeitadas; outras, como a altura máxima nas divisas e a taxa de permeabilidade, são ignoradas. Embora as famílias saibam que a regularização é necessária, não vêem nela nenhum benefício imediato. Como temem gastos excessivos com taxas e multas, dificilmente se dispõem a dar início ao processo. A Prefeitura Municipal de Belo Horizonte (PMBH), assim como muitas outras prefeituras brasileiras, lança periodicamente leis de anistia para regularizar imóveis mediante o pagamento de multas (a mais recente é a Lei 9074 de 2005). Mas mesmo com esse incentivo, os custos são altos. Também é possível proceder com a regularização não onerosa, destinada a edificações com valor venal inferior a R\$40.000. Porém, dois problemas dificultam essa solução: a Secretaria Municipal Adjunta de Regulação Urbana (SMARU), órgão responsável pelo licenciamento de edificações e de atividades, não tem funcionários suficientes para suprir a demanda; e ela transfere para os proprietários a responsabilidade e os custos do processo que, ainda excessivamente burocratizado, exige a presença de um responsável técnico contratado pelo requerente.

Já para o público que mora em apartamentos, a falta de flexibilidade ocasionada pela técnica construtiva e pela disposição espacial típicas dos edifícios gera uma constante insatisfação, pois qualquer pequena reforma implica demolições, que tanto incomodam os vizinhos. Os acabamentos, a falta de integração entre sala e cozinha e a existência de ambientes ociosos, como os quartos de empregada, são as principais reclamações, principalmente em apartamentos novos.

**Praticidade** é a palavra de ordem na construção de casas novas. Esta palavra significa facilidade de manutenção e limpeza, ausência de ambientes ociosos, integração entre espaços, mas também certo grau de privacidade. Além destes desejos, os futuros moradores sempre solicitam espaços amplos, bem ventilados e iluminados. Tais preferências são uma negação das plantas típicas de apartamentos, com corredor central escuro e sem ventilação. Curiosamente, os

*closets* sempre fazem parte da lista de desejos, mesmo em casas menores. Além disso, ouvimos várias vezes a expressão “queremos casa com cara de casa”, uma alusão às casas com telhado aparente de duas águas. Às vezes aparece o ícone da casa branca de linhas retas e vidros verdes e desejos oriundos do marketing da indústria imobiliária, como o espaço *gourmet* e a piscina de raia.

## 2.2

### Prática convencional

Caracterizarei a prática convencional dos arquitetos no atendimento de clientes particulares a partir de duas fontes. A primeira são documentos e normas de instituições que representam a classe ou refletem o que se espera dela em termos formais. A segunda é minha própria experiência profissional, bem como o convívio e a discussão com colegas de profissão. Assim como no caso da caracterização das demandas populares, trata-se de uma generalização hipotética. No entanto, entendo que ela pode sustentar o contraponto entre a prática idealizada, incluindo seu discurso normativo, e a prática concreta, com suas ambiguidades e contradições. Seria difícil fixar essa última a partir de procedimentos como entrevistas ou questionários com um conjunto significativo de arquitetos, pois a tendência é que arquitetos respondam a indagações diretas sobre sua prática com os mesmos discursos normativos que aqui se pretende relativizar.

Segundo o Instituto dos Arquitetos do Brasil do Estado de São Paulo (IAB-SP), o desenvolvimento de um projeto arquitetônico pode se iniciar na escolha do terreno, na qual o trabalho do arquiteto seria elaborar “parecer sobre localização, legislações edílicas e urbanas, aspectos ambientais e topográficos [...] que possibilitem análises preliminares de viabilidade do projeto.” (IAB-SP, 2009). No entanto, em escritórios de pequeno a médio porte, que atendem clientes

particulares e projetam moradias ou reformas, essa não é a situação mais comum. Via de regra, o imóvel (terreno, casa ou apartamento) já está comprado quando o arquiteto é procurado.

Assim, o processo projetual se inicia de fato com uma reunião, na qual os arquitetos tomam conhecimento da demanda. Não há um roteiro definido, nem objetivos claros, a não ser a elaboração do chamado **programa de necessidades**. O IAB-SP descreve esse momento nos seguintes termos: “existe uma etapa de montagem e aferição de programa preliminar a ser desenvolvido, juntamente com o cliente, e o estudo da legislação incidente no terreno e na edificação.” (IAB-SP, 2009). Na prática, o programa consiste em uma lista de ambientes ou cômodos, com metragens quadradas aproximadas, além de algumas restrições ou solicitações específicas.

Conhecer as demandas dos clientes pressupõe ouvi-los. Mas o tempo dedicado a esse momento do processo normalmente é reduzido, pois não é visto como parte do trabalho propriamente dito. Isso está relacionado ao fato de o projeto não ser entendido como a prestação de um serviço, mas antes como obra (de arte) a ser criada. Interferências externas ao criador e sua obra, o arquiteto e seu projeto, não são bem vindas. Assim, por exemplo, muitos arquitetos rechaçam como atropelo do seu gesto criativo as imagens que os clientes costumam trazer no primeiro encontro para exemplificar preferências, gostos e desejos. Como muitos clientes desconhecem os ícones da arquitetura internacional, suas referências são casas de amigos, lugares já visitados ou revistas de decoração encontradas em qualquer banca. O gosto assim formado é tachado de “provinciano”, “brega” e “emergente”. Os arquitetos acreditam que seu próprio gosto, formado e legitimado pelo campo da arquitetura, deveria ter validade universal. Da mesma maneira, é comum a negligência de certas solicitações feitas pelos clientes em relação às atividades cotidianas. Arquitetos se dedicam a aspectos plásticos e formais, esquecendo-se dos indivíduos com suas particularidades. Como resultado, várias necessidades não são atendidas nas

etapas seguintes do projeto, gerando insatisfação dos clientes e retrabalho aos arquitetos.

O trabalho prossegue com a elaboração do chamado Estudo Preliminar, que o IAB-SP define sucintamente como “estudo do problema para determinação da viabilidade de um programa e do partido a ser adotado”. (IAB-SP, 2009). O que parece pouco, na realidade compreende todas as principais decisões acerca da solução arquitetônica, sintetizadas no termo **partido**. Trata-se de um conceito dos mais caros ao campo arquitetônico, instituído no século XIX, na *École des Beaux-Arts* de Paris. O partido é a base formal de qualquer projeto, que norteia a concepção dos espaços e conseqüentemente a distribuição das atividades. É entendido como uma espécie de ideia forte ou a materialização do conceito em forma. Acaba se tornando uma obrigação formal na qual o programa de necessidades precisa ser encaixado.

O Estudo Preliminar consiste, portanto, na definição da solução, que, depois de fechada, será apresentada ao cliente para avaliação. Os desenhos são pouco elaborados tecnicamente, mas podem ser muito sofisticados visualmente. Reserva-se, nos escritórios, um tempo exclusivo para a sua preparação. Assim, há uma separação nítida entre o material gerado no processo de projeto e o material que pode ser mostrado ao cliente, a quem é vetada qualquer participação durante o processo de elaboração propriamente dito. Ele apenas estará presente como expectador e juiz no momento da apresentação.

Durante a apresentação do Estudo Preliminar, via de regra o segundo ou terceiro encontro no processo, o objetivo dos arquitetos é convencer os clientes das suas ideias. Para isso, são utilizados artifícios como memoriais descritivos, textos conceituais e, sobretudo imagens fotorealísticas, elaboradas exclusivamente para esse momento. Mais do que esclarecer, tais artifícios devem persuadir. Se não o fizerem, os arquitetos terão que reformular a solução ou, pelo menos, ajustá-la, e esse retrabalho não costuma ser remunerado. Por isso, o momento da

apresentação do Estudo Preliminar é um dos mais tensos do processo. Há expectativas imensas de ambos os lados: os clientes estão ansiosos para ver seus desejos tomando forma; os arquitetos, para ter suas ideias acatadas. Vários clientes desistem de continuar o processo após o Estudo Preliminar. Eles se assustam com a apresentação de um projeto aparentemente finalizado, mas que não necessariamente se parece com o que de fato desejam. Ficam constrangidos em discordar da ideia e preferem tentar com outro arquiteto.

Se clientes e arquitetos chegarem a um entendimento sobre o Estudo Preliminar, procede-se à elaboração do Anteprojeto. Para o IAB, ele consiste na “solução geral do problema com a definição do partido adotado, da concepção estrutural e das instalações em geral possibilitando clara compreensão da obra a ser executada” (IAB-SP, 2009). Trata-se de definições técnicas que são encaminhadas a outros profissionais para a elaboração dos chamados projetos complementares, isto é, projeto estrutural, projeto de instalações elétricas e hidráulicas. Em muitos casos, o Anteprojeto também é usado como base para os orçamentos da construção, enquanto que, nas obras mais sofisticadas, faz-se o chamado Projeto Básico especialmente para esse fim. De qualquer forma, não é comum que as soluções técnicas sejam discutidas com os clientes, nem há esforços específicos para que eles as compreendam. Ficando pouco claras, geram novas decisões durante a obra, ocasionadas pelo entendimento tardio de diversas situações. Tais mudanças não são bem recebidas pelos arquitetos, pois, aos seus olhos, ferem a integridade da criação.

A etapa seguinte do processo de trabalho convencional é o Projeto Legal, que será apresentado aos órgãos públicos responsáveis. Seus desenhos são de caráter técnico e devem demonstrar apenas a conformidade da solução às diversas legislações urbanas. Se bem sucedido, o processo de aprovação fornece o Alvará de Construção. Cabe observar que a exigência legal impõe a mesma separação rígida entre projeto e obra que também é fomentada pela

prática profissional convencional. O projeto deve estar inteiramente finalizado para que, somente então, a obra se inicie.

A aprovação nos órgãos municipais exige trâmites burocráticos nos quais a maioria dos arquitetos prefere não se envolver. É comum a terceirização desses serviços a arquitetos que se dedicam somente a aprovações. Os projetos são avaliados por regras que deveriam garantir a salubridade dos espaços internos e as condições de habitabilidade urbana, porém o que ocorre são interpretações pessoais dos parâmetros urbanísticos e uma série de exigências meramente formais de desenho. Questões que envolvem a segurança dos usuários, como o projeto estrutural por exemplo, nem são objeto de questionamento.

Por fim, chega-se ao Projeto Executivo a ser utilizado no canteiro de obras, assim descrito:

Solução definitiva do Anteprojeto, representada em plantas, cortes, elevações, especificações e memoriais de todos os pormenores de que se constitui a obra a ser executada: determinação da distribuição dos elementos do sistema estrutural e dos pontos de distribuição das redes hidráulicas, sanitárias, telefônicas, ar condicionado, elevadores e de informática. (IAB-SP, 2009)

Geralmente são desenhos técnicos repletos de convenções e símbolos, sem perspectivas, salvo para um ou outro detalhe especial. Assim, o Projeto Executivo torna-se um documento incompreensível para a maioria dos clientes, restrito à interpretação por especialistas, engenheiros e arquitetos. Os clientes e grande parte dos trabalhadores no canteiro se utilizam desses desenhos menos frequentemente do que os arquitetos esperam; queixa recorrente por parte desses últimos.

Concluídos os projetos e iniciada a obra, é comum que haja algum tipo de acompanhamento por parte do arquiteto. O IAB entende que ele pode ser “simplesmente fiscalizador da execução” (IAB-SP, 2009) ou até responsável por ela. Porém, no Brasil, são poucos os escritórios de arquitetura que trabalham



diretamente com a administração de obras, o que exige dedicação e experiência nas áreas de gerenciamento financeiro, logística e tecnologias construtivas. Na Argentina, por exemplo, tradicionalmente existe a figura do **chefe de obra**, que tanto pode ser um engenheiro, quanto um arquiteto ou mesmo um construtor de formação secundária. Entre nós, é mais comum que os arquitetos façam visitas esporádicas ao canteiro e esclareçam informações sobre o projeto ao longo do processo de construção e até elaborem modificações, o que é bastante recorrente.

As definições das etapas de projeto estabelecidas pelo IAB são baseadas nas normas técnicas NBR 13531 e NBR 13532, de 1995, que fixam condições para a elaboração de projetos de engenharia e arquitetura. Essas normas técnicas, apesar de regulamentarem os serviços prestados, não tocam na questão do gerenciamento dos escritórios.

Na prática, arquitetos que trabalham mais frequentemente com clientes particulares atuam como prestadores de serviço autônomos e mantêm escritórios de pequeno porte. Já os que trabalham para o Estado, empresas maiores e instituições requerem maior formalização das suas atividades, exigindo a criação de uma pessoa jurídica e a adoção de uma série de procedimentos burocráticos. Mas, mesmo nesses casos, o gerenciamento de um escritório de arquitetura de pequeno ou médio porte costuma ser tímido, guiando-se mais pelo acaso, pelas redes sociais das quais provêm seus clientes e pelas necessidades pessoais dos sócios, do que por uma captação sistemática da clientela e por estratégias de obtenção de lucros. Para bem ou para mal, o campo arquitetônico não admite com naturalidade que o projeto seja uma mercadoria e não utiliza planos de negócios ou outros instrumentos semelhantes. Essa tradição de supressão dos aspectos administrativos e financeiros em prol de um suposto ambiente de liberdade e criatividade só é rompida nos escritórios de grande porte, que de fato fazem do projeto um processo eficaz de extração de mais-valia, empregando dezenas de arquitetos e outros profissionais.

Sendo assim, o campo arquitetônico se caracteriza também pela informalidade nas questões trabalhistas (diga-se de passagem, para proveito dos supramencionados escritórios de grande porte). É muito comum que se empreguem arquitetos com remuneração inferior ao piso salarial e sem registro profissional. Estagiários são contratados sem nenhuma garantia, não recebem auxílio para transporte nem têm férias ou décimo terceiro salário. O Sindicato dos Arquitetos no Estado de São Paulo propõe uma tabela de honorários baseada na Lei 4950 de 22 de abril de 1966, que define o Salário Mínimo Profissional para arquitetos. Tal tabela prevê um piso de 8,5 Salários Mínimos (hoje R\$4.335) para uma jornada de oito horas ou a remuneração de profissionais autônomos pelo mesmo valor acrescido dos encargos sociais proporcionais (aproximadamente R\$60,78 por hora técnica)<sup>7</sup>.

No entanto, nem os salários pagos aos arquitetos empregados em escritórios, nem os honorários cobrados pelos próprios escritórios aos seus clientes seguem essas referências. O custo de um projeto costuma ser estabelecido em comparação a valores praticados por colegas, seguindo uma lógica simples de oferta e procura e tendo por base de cálculo apenas a metragem quadrada da construção.

Como o arquiteto não tem uma referência clara de quanto cobrar pelo seu trabalho, também não é capaz de discutir a questão abertamente com seus clientes. Nos casos em foco aqui, isto é, o atendimento de clientes particulares por escritórios de pequeno porte, a pergunta pelo preço costuma surgir logo no primeiro telefonema, mas a resposta é protelada pelo menos até depois da primeira reunião ou é dada em função da metragem, critério profundamente abstrato para os clientes. Visitas, dicas, ideias e conversas sobre a construção tornam-se parte de um compromisso social e não são reconhecidas como serviços.

---

<sup>7</sup> Cálculos baseados no valor do salário mínimo de R\$510.

Dessa forma, podemos considerar que a parte administrativa da prática profissional não apresenta regras claras, ficando a cargo de cada profissional. A prática da arquitetura, mesmo por vezes obediente a regras profissionais mais formalizadas, ainda permanece indefinida, não é nem ateliê de arte nem empresa capitalista. Diante de tais possibilidades, não há espaço para trabalhar as demandas populares.

## 2.3

### Hiato e conflitos

Os numerosos telefonemas recebidos de possíveis clientes, resultado da publicação do anúncio durante a pesquisa (ver p. 90, 91 e 92), demonstram a existência de demandas construtivas populares e anunciam a possibilidade de reconhecê-las enquanto serviços de arquitetura. Porém, a prática convencional se desenvolve de uma maneira que inviabiliza o atendimento de tais demandas. A classe popular nunca foi cliente direto de arquitetos cujo trabalho, ainda elitizado, vem se tornando mais acessível do que no passado.

Para compreender os conflitos entre arquitetos e clientes populares, são úteis alguns conceitos discutidos pelo sociólogo francês Pierre Bourdieu (1930-2002). Ele apresenta um entendimento sobre classes sociais que vai além de limites pré-definidos por números ou dados estatísticos das já citadas pesquisas da Fundação Getúlio Vargas e em muitas pesquisas de mercado. Pouco conhecido pelos arquitetos, mas muito discutido no campo da educação, da cultura e das artes, Bourdieu foca sua discussão nas ações dos indivíduos dentro dos diversos grupos sociais. Pode ser definido como um sociólogo estruturalista, que supera o pensamento fenomenológico de Heidegger, autor mais comumente lido por arquitetos. Bourdieu decifra como as estruturas sociais funcionam e garantem a dominação de alguns grupos sociais sobre outros. Fazendo uso de estudos

empíricos, explica a diferença entre estilos de vida e gostos de classe por meio de três conceitos fundamentais: **campo**, *habitus* e **capital**.

O conceito de capital, já introduzido, se refere ao conjunto de recursos econômicos, sociais, culturais e simbólicos de cada indivíduo. De posse de tais capitais, as pessoas se organizam em grupos de capitais equivalentes, garantindo e mantendo suas posições sociais. Para adquirir e manter posições, os indivíduos de um mesmo grupo disputam esses poderes entre si e com outros grupos.

O espaço social onde se dão as práticas de determinados grupos sociais, ou seja, onde as disputas de poder acontecem é chamado de campo. Cada grupo ou cada indivíduo, situado nos diversos campos, tem disposições, isto é, inclinações a determinadas atitudes e costumes, que fundamentam suas práticas cotidianas. Torna-se possível, a partir daí, prever as práticas de cada grupo social, sancionadas por códigos de conduta legitimadores de cada grupo.

É aí que entra o conceito de *habitus* um conjunto de esquemas mentais que nos faz agir de determinadas maneiras, regidas por códigos sociais construídos historicamente, à semelhança de uma cartilha internalizada e naturalizada, que dita comportamentos, lugares, músicas e roupas. Ao longo da vida são continuamente incorporadas novas práticas fruto das disposições de cada indivíduo e, sobretudo, dos espaços ou campos sociais em que atua. Portanto, o *habitus* nunca é estático, mas mutante.

O encontro de dois grupos muito afastados é o encontro de duas séries causais independentes. Entre pessoas de um mesmo grupo, dotadas de um mesmo *habitus*, logo espontaneamente orquestradas, tudo é evidente, mesmo os conflitos: elas se compreendem com meias palavras etc. Mas com *habitus* diferentes, surge a possibilidade do acidente, da colisão, do conflito... (BOURDIEU, 1990, p. 101).

O apreço por determinadas práticas sociais é o que define o **gosto**. Dessa maneira, o gosto da elite se distingue do gosto popular, justamente por cultivarem práticas diferentes. O gosto é o atestado da distinção. As pessoas apresentam diferenças na “capacidade de produzir práticas [...] além da capacidade de diferenciar e de apreciar essas práticas e esses produtos (gosto)” (BOURDIEU, 2007, p. 162).

Os conceitos apresentados por Bourdieu são o resultado de experimentos realizados durante as décadas de 60 e 70 na sociedade francesa, contexto totalmente diverso do que é tratado aqui. Portanto, usar Bourdieu para compreender melhor os conflitos entre a prática arquitetônica convencional e as demandas populares não pode equivaler a uma mera transposição de conceitos. Os estudos de Bourdieu tomam por base as ações dos indivíduos e, para investigar a prática arquitetônica, também me baseio em ações, condicionadas e condicionantes, dos grupos sociais em conflito, em seu próprio tempo e lugar. O objetivo é, dessa maneira, utilizar alguns conceitos, porém imputando-lhes um sentido próprio, evitando sua simples apropriação.

O campo da arquitetura (STEVENS, 2003) é o espaço social onde se relacionam arquitetos, críticos, alunos, professores universitários e construtores, adquirindo e disputando poderes, legitimados e consolidados por suas ações que podem ser a realização de um grande projeto, o uso de certas palavras e de certas roupas, lugares frequentados, livros, músicas. Ter esses objetos ou agir de determinadas maneiras significa dispor de capitais – cultural, simbólico, econômico e social – que fazem os arquitetos se distinguirem das demais pessoas do mesmo campo e de outros. Essa distinção é cultivada dentro das escolas de arquitetura e perdura na vida profissional. Os alunos típicos dos cursos de arquitetura tendem a ter uma maneira própria de se portar e acabam adquirindo e cultivando um mesmo padrão de julgamento estético, isto é, um mesmo gosto.

Dessa forma, dentro do campo da arquitetura há subcampos que, ao se relacionarem, disputam poderes. O campo da construção de massa, por exemplo, se distingue do campo da arquitetura em sentido estrito (o do projeto e da construção de monumentos). Conseqüentemente, um arquiteto de renome tende a se distinguir de um arquiteto que trabalha para o mercado de massa assim como qualquer arquiteto se distingue de um pedreiro ou de um construtor. São essas oposições que cumprem com a função dos campos, a de abrigar disputas de poder para que situações de dominação sejam conquistadas, mantidas e perpetuadas.

Se por um lado ser arquiteto significa supostamente possuir cultura legitimada, por outro lado, não compartilhar os mesmos códigos culturais é não pertencer ao mesmo círculo social. No Brasil, principalmente após o Movimento Moderno, o arquiteto passou a ser visto como um profissional conectado a grupos sociais mais abastados, tanto cultural quando economicamente. A prática arquitetônica tradicional brasileira tornou-se pautada, portanto, no atendimento às demandas de capital simbólico de grupos dominantes. Os arquitetos naturalizaram características dessa prática em seu *habitus*, mesmo quando atendem a diferentes tipos de demanda e mesmo com a popularização da profissão.

Boa parte das classes populares brasileiras goza de condições econômicas que lhe permitiria usufruir de certos bens e serviços, embora esteja historicamente afastada dos serviços de arquitetura. Arquitetos, por sua vez, dificilmente estão habituados a trabalhar com projetos de arquitetura onde não estão em jogo bens simbólicos. Há pessoas, de qualquer camada social, que não se interessam por utilizar um arquiteto como capital, nem se preocupam com o status simbólico e social que a futura moradia pode ter, mas que vêem no arquiteto simplesmente um profissional útil. Em geral, pequenas demandas são encaradas como um trabalho para início de carreira, enquanto os recém formados ainda se prestam a provações como preço baixo e excesso de trabalho. Não culpo os arquitetos por agirem assim, pois trabalhar com pequenas demandas não tem sido nem

rentável nem gratificante. A prática arquitetônica convencional faz com que se gaste muito tempo na elaboração de desenhos e imagens para convencer clientes, além da produção maciça de desenhos que pretendem direcionar a obra. Quando ela se inicia, o cliente acostumado com uma rotina de construção menos formalizada e mais aberta acaba alterando o projeto. Conseqüentemente, todos os desenhos produzidos passam a ter pouca ou nenhuma utilidade. O arquiteto não vê retorno do seu trabalho, fica frustrado e decepcionado. Sente que seu trabalho foi mal remunerado além de oferecer um produto pouco útil ao seu cliente. As pequenas demandas sobram então para os trabalhadores do canteiro, que tendem a resolvê-las de uma maneira muitíssimo mais direta e eficiente do que um arquiteto.

Dessa maneira, o fruto da aproximação de *modi operandi* diferentes são conflitos. Outro tipo de prática serviria para superar tais embates e promover relações de trabalho complementares e mais produtivas.

## 2.4

### Revisão bibliográfica

A literatura especializada do próprio campo arquitetônico tende a naturalizar a prática convencional e reconhecer como arquitetura somente as obras extraordinárias. Há autores que se dedicam ao estudo de outras formas de produção de moradias, porém poucos trabalhos realizam uma crítica da prática arquitetônica ou consideram a possibilidade de incremento ou auxílio na autoprodução e na autoconstrução. Por outro lado, a maior parte das investigações críticas ao campo arquitetônico foi realizada pela sociologia e não se dedica a um estudo específico da prática arquitetônica, mas propõe conceitos que podem ser utilizados, ainda que com certo cuidado.

Garry Stevens (2003), arquiteto e sociólogo australiano, apresenta um estudo focado na profissão do arquiteto tendo como base os conceitos de Bourdieu, já tratados na seção anterior. Mas, ainda que Stevens proponha um entendimento sobre a prática profissional da arquitetura a partir do conceito de campo e que esse entendimento se mostre bastante adequado para compreender as disparidades abordadas nesta dissertação, outros conceitos de Bourdieu não são suficientemente explorados. Stevens define, para a arquitetura, somente dois tipos básicos de capital, o **temporal** e o **simbólico**, também chamado por ele de intelectual. Os conceitos de **capital cultural, econômico e social** de Bourdieu acabam sendo diluídos nos dois primeiros, definidos por Stevens. Essa simplificação acaba reduzindo a teoria de Bourdieu, pois são diminuídas as combinações possíveis de relativização. Podemos considerar os anos de permanência na escola ou a quantidade de títulos de um indivíduo como posse de capital temporal ou intelectual como define Stevens. Porém, pelo ponto de vista de Bourdieu, esses critérios podem não ter valor isoladamente, pois dependem da posse de outros tipos de capital como o simbólico ou o social. O maior ou menor prestígio social, por exemplo, pode potencializar ou reduzir o peso do capital intelectual. Um curso de pós-graduação em uma faculdade particular do interior do país pode apresentar um valor social menor para determinados grupos do que uma graduação em uma universidade pública para outros. Da mesma maneira, as profissões têm mais ou menos prestígio em determinados meios sociais do que em outros.

O sociólogo Luis Carlos Durand (1972) nos apresenta um estudo sociológico sobre a profissão do arquiteto que se aproxima do entendimento de Stevens e conseqüentemente, de Bourdieu, identificando o chamado “‘drama’ de ajustamento”. (DURAND, 1972, p.1). Durand identifica o descompasso entre o “sistema de crenças que norteia e legitima a atuação profissional do arquiteto e a prática cotidiana do trabalho, determinada pelas condições de mercado” (DURAND, 1972, p.3) e demonstra que a profissão não foi gerada pela divisão do trabalho oriunda de um progresso técnico, mas foi fruto de uma especialização



do trabalho, em prol do capital. A profissão do arquiteto é, segundo o autor, fruto de uma grande ambigüidade. Se por um lado surge de um mecanismo capitalista de exploração do trabalho, por outro, o arquiteto sofre do capital as pressões sobre sua própria e sonhada autonomia. Para Durand, a profissão do arquiteto é um exemplo da resistência da “nova classe média”, conceito do sociólogo americano Charles W. Mills (1979). O arquiteto faria parte do grupo de tais ocupações médias, consolidadas no início do século XX.

Essa grande quantidade de novos profissionais se tornou a base de sustentação das profissões liberais tradicionais, como médicos, engenheiros e advogados, das empresas privadas e dos governos. Ao redor destas instituições há “técnicos mecânicos, assistentes de confiança, laboratoristas, enfermeiras diplomadas ou não, desenhistas, estatísticos e assistentes sociais” (MILLS, 1979, p.12). Essa caracterização, realizada pelo autor na década de 50, se aproxima da nova classe média brasileira e permite compreender como a população atendida nos experimentos da pesquisa se relaciona com a sociedade e com a cultura e, conseqüentemente, seus conflitos com o campo arquitetônico. Portanto, o conceito de “nova classe média” de Mills é utilizado por Durand para situar socialmente a profissão do arquiteto, fruto do aumento da especialização de funções e é utilizado por mim para compreender melhor os passos da classe média emergente.

Bourdieu, conforme já exposto na seção anterior, compreende a distinção de classes de uma maneira qualitativa e relativista, focando nas ações dos indivíduos. Porém, há autores que abordam alguns conceitos fundamentais para Bourdieu de uma maneira diversa e que dão margem a outros tipos de compreensão sobre a distinção social. Um exemplo é a filósofa Marilena Chauí (1989), que reconhece os conhecimentos, habilidades e gostos específicos do meio popular como **cultura popular**, e não apenas negativamente, como falta de cultura (erudita ou legítima). Portanto, a autoprodução popular de edifícios pode ser considerada manifestação cultural segundo Chauí, mas não é capital cultural

segundo Bourdieu, por não fazer parte ou não ser uma expressão da chamada cultura legítima, isto é, da cultura erudita, da Arquitetura. A historiadora demonstra que o **ser popular** ou da **plebe** é manifestação cultural que se contrapõe e resiste à cultura dominante. Nesse sentido, a abordagem de Chauí poderia ser mais apropriada para uma análise do contexto brasileiro, porém adotamos Bourdieu pelo fato de compreender a distinção social de uma maneira mais ampla, indo além de um entendimento apenas sobre o popular. A partir de seus três conceitos fundamentais – campo, *habitus* e capital – é possível compreender como os diversos grupos sociais, e não somente o popular, se articulam, mantendo seus espaços sociais.

Na literatura do campo arquitetônico propriamente dita, um dos grupos de publicações que tocam a relação entre prática profissional e demandas populares são as de intervenções em espaços públicos populares apresentados em coletâneas de projetos, frutos de iniciativas coletivas entre arquitetos, planejadores urbanos, moradores e estudantes (HAMDI, 2004), (JONES, 2005), (PETCOU, 2007). Esses relatos em sua maioria têm como base a potencialização das relações entre pessoas e delas com a cidade por meio de ações afirmativas, ativismo, medidas sustentáveis e pela autogestão de pessoas em conjunto com intervenções arquitetônicas como a reabilitação de áreas degradadas e a proposição de espaços do cotidiano que suportem determinadas premissas sociais. Porém, ainda que bastante significativas, mais uma vez tais ações não passam pelo questionamento da prática de arquitetura na sua relação direta com clientes. O foco desses projetos são resultados sociais em áreas populares degradadas ou abandonadas, e não o suporte à autoprodução de espaços privados.

O arquiteto holandês N. John Habraken (2000) se aproxima do tema da pesquisa em questão, por ter estudado a ocupação informal das camadas médias urbanas. O autor considera o meio ambiente construído informal como arquitetura e propõe compreendê-lo sob a ordem física, relativa à forma das

coisas; a territorial, relativo ao espaço que as coisas ocupam; e pelos agentes: indivíduos e instituições que controlam as coisas e os espaços. Além dessa abordagem, mais recente, o arquiteto havia anos antes elaborado a Teoria dos Suportes, de 1979, na qual define um tipo diferenciado de estratégia de projeto, buscando dividir a construção em duas categorias de elementos: os que são de decisão coletiva, previamente fornecidos, chamados de **Suporte** e os de decisão individual (das famílias), chamados de **Recheios**. Habraken propõe a organização dos espaços dos suportes em zonas de privacidade e não em ambientes predeterminados, buscando dessa maneira superar os empreendimentos de construção em massa do pós guerra na Europa. Os usos internos de cada unidade habitacional seriam definidos de acordo com o grau de permeabilidade ou de isolamento com relação ao seu entorno imediato. Essa nova maneira de projetar implicaria uma substancial mudança de procedimento por parte dos arquitetos, pois exigiria a proposição de projetos abertos.

Outro arquiteto que inaugurou uma prática de arquitetura diferente da convencional foi o austríaco radicado nos Estados Unidos, Christopher Alexander. O arquiteto defende uma arquitetura que seja a fusão do usuário com o seu ambiente (ALEXANDER, 1981). Segundo ele, cada indivíduo ou grupo de indivíduos poderiam (e sempre puderam) construir suas moradias sem se utilizar de arquitetos como peças essenciais à concepção dos espaços. Assim, arquitetos seriam auxiliares na construção e não técnicos especializados. Alexander defende que o chamado “modo intemporal de construir” é o que as pessoas têm usado para edificar suas moradias há milênios, chegando muitas vezes a resultados belos e em harmonia com o ambiente.

Continuando esse estudo, Alexander propõe padrões de construção a partir dos quais seria definida uma linguagem arquitetônica, chamada de **Linguagem de Padrões** (ALEXANDER *et al.* 1977). Dessa maneira, o cliente escolheria tipologias construtivas e espaciais à semelhança de um vasto catálogo de amostras, permanentemente renovadas em adaptação às exigências construtivas das

futuras gerações. Assim, os usuários escolheriam entre os padrões disponíveis criando e construindo seus próprios espaços.

Apesar de a **Linguagem de Padrões** apresentar algumas limitações – mecanismos de transmissão de conhecimentos e informações não são preocupação do autor – ela serviu de base para a elaboração e o desenvolvimento de outras teorias sobre a produção de moradias. Oito anos após sua publicação, Alexander (1985) a coloca a prova na construção de um grupo de moradias no norte do México. Nesse experimento, cada família pôde construir sua casa, de acordo com suas próprias necessidades, utilizando-se não somente da estrutura dos Padrões, mas também de outras ferramentas de suporte, diagramas, tabelas e desenhos, além naturalmente, de conhecimentos e experiências particulares. A partir dessa experiência, o autor elaborou e desenvolveu sete princípios básicos para a produção de habitações, a serem aplicados em qualquer parte, sob quaisquer condições climáticas e culturais. Porém, para tanto, Alexander lança um desafio: não há como produzir moradias que fujam da rigidez e da monotonia espacial do *mass housing*, comprometidas com qualidade espacial, racionalidade construtiva, economia e que, sobretudo, levem em conta as necessidades dos usuários, sem haver uma mudança na estrutura da produção, cujos princípios seriam definidos de acordo com os agentes controladores do processo, no caso, os usuários. Os sete princípios básicos para tal mudança estariam então relacionados com a obra propriamente dita, com o conjunto de unidades e seu entorno e com o projeto das unidades individuais. Também estariam relacionados com o dia-a-dia local, o controle de custos, o sistema construtivo adotado e a empresa construtora.

O tema habitação popular é regularmente abordado enquanto carência, pouco apresentando referências à conduta dos arquitetos enquanto planejadores e raramente cogitando a adoção de outros tipos de prática (MARICATO, 1982). Mesmo em mutirões autogeridos e que contam com projetos participativos, o cliente toma parte do processo do arquiteto e não o inverso. O que acontece, de

fato, é uma permissão à participação do usuário; naturalmente ele não faria parte. É importante ressaltar ainda que os agentes financiadores e fiscalizadores contribuem para isso. A CEF não financia a construção de imóveis novos sem que tenham Alvará de Construção e nem a compra de imóveis sem Habite-se. Portanto, é fundamental que haja projeto aprovado e que as obras prontas tenham sido construídas respeitando totalmente o projeto arquitetônico, não podendo sofrer alterações durante a obra.

A dissertação de mestrado do arquiteto Sérgio Palhares (2001) dedica-se a um estudo pós-ocupação do Conjunto Esperança, situado na região do Barreiro, em Belo Horizonte. A pesquisa demonstra que o projeto, mesmo tendo sido participativo, não foi capaz de solucionar as demandas das famílias. Em contrapartida, Palhares constata que as mudanças realizadas pelos moradores ao longo do tempo foram em sua maioria bastante eficientes, demonstrando que eles não dependeram de um arquiteto ou engenheiro para lidar com seus problemas espaciais e construtivos. Isso mostra que as pessoas que constroem sem técnicos, sem projetos e algumas vezes sem financiamentos, por meio da autoprodução e da autoconstrução, podem suprir demandas que a produção formal não garante.

O arquiteto paulista Sérgio Ferro é autor da mais aguçada crítica sobre a prática arquitetônica. Seus textos, "Arquitetura experimental" (1965), "Arquitetura nova" (1967) e "O canteiro e o desenho (1976)", tratam a prática convencional como parte dos instrumentos de dominação capitalista do trabalho nos canteiros de obra. Ferro (1976) afirma que o projeto arquitetônico não passa de um mecanismo de controle sobre a obra, colaborando para que relações de dominação de perpetuem. O arquiteto vem se mantendo afastado do canteiro e se dedicando à prática de escritório onde o saber construtivo dá lugar ao desenho técnico. O desenho técnico torna-se um objeto contabilizável, mantendo os arquitetos dominados pela pressão das medições de serviços, ao mesmo tempo em que serve para o controle das tarefas na obra. Assim, a arquitetura usa do desenho técnico como instrumento de exploração. Os arquitetos exercem

controle ao mesmo tempo em que se submetem a ele, agindo em acordo com a lógica do capital. Ferro suscita uma crítica direta à prática, ao campo e à profissão, porém não aponta novas possibilidades. Ele apenas mostra como a prática convencional se dá em favor dos grupos dominantes e não do usuário ou do operário da construção ou mesmo do próprio arquiteto, que em algumas situações, chega a se tornar um desenhista automatizado.

O conceito de **ferramenta de convivencialidade** proposto pelo filósofo e teólogo vienense Ivan Illich (1996), também na década de 1970, permite cogitar outro tipo de produção, assim como Alexander o fez. Illich defende a chamada **sociedade convivencial**, na qual os homens controlariam ferramentas, visando superar limites impostos pela sociedade industrial, pautada somente pela técnica irrefletida. Dessa maneira, os homens se imporiam sobre uma situação dada e conquistariam a sua liberdade. A utopia de uma sociedade pós-industrial, justa e autônoma, é baseada no controle do homem sobre as ferramentas, a fim de atender as necessidades de grupos de pessoas e não somente interesses de grupos de especialistas. A produção poderia servir a todos e não somente a grupos distintos e restritos.

A partir dessa linha de pensamento, pode-se conceber o arquiteto como um produtor de ferramentas eficazes destinadas à emancipação de todos os agentes da produção – trabalhadores, usuários e profissionais diversos. Práticas de arquitetura poderiam então ser desenvolvidas mais como ferramentas e menos como produtos ou serviços. Um exemplo de ferramenta é o IDA (Interface Digital de Apoio à Produção de Moradias), instrumento digital interativo e colaborativo, disponibilizado via web, criado pelo grupo MOM (Morar de Outras Maneiras), da Escola de Arquitetura da UFMG. (BALTAZAR DOS SANTOS *et al.*, 2007). O IDA é um banco de dados aberto, onde informações sobre componentes e processos construtivos podem ser incluídos e editados. Trata-se de um banco aberto porque qualquer pessoa pode consultá-lo e, ao mesmo tempo, acrescentar novos dados.

Ferramentas como o IDA são emancipatórias e visam a autonomia por viabilizar diálogos diretos entre agentes por meio do livre *input* e *output* de informações. Práticas dialógicas permitem aos agentes serem locutores e ao mesmo tempo interlocutores nos processos produtivos, migrando do status de controladores ou de receptores passivos para parceiros ativos nos processos de produção (NOGUEIRA, 2008). Na arquitetura, ser parceiro pode significar subverter as usuais hierarquias do campo, no qual arquitetos são vistos como culturalmente superiores e trabalhadores, pessoas com pouca formação.

Segundo o filósofo tcheco Vilém Flusser, que viveu no Brasil por 30 anos, ocorre aqui o curioso fenômeno da **defasagem**. O homem brasileiro vive em busca de uma aproximação com a realidade histórica, européia, em vez de tentar identificar e reconhecer signos legítimos de sua verdadeira cultura, não-histórica. Mostra-se desejoso de se prover de uma cultura histórica mesmo sendo homem a-histórico (FLUSSER, 1998). O arquiteto brasileiro, portanto, tenta reproduzir na arquitetura local signos apropriados da cultura histórica, raramente os tendo vivenciado. Recorrem a tipologias arquitetônicas famosas para o campo, mas que são totalmente desconectadas da cultura local. Práticas de arquitetura diferenciadas poderiam, portanto, reconhecer a autoprodução como autêntica produção não-histórica e iniciar um rompimento com modelos pré-determinados. Mas para tal, seriam necessários outros procedimentos, que estivessem comprometidos com um novo tipo de produção.

Então, é necessário imaginarmos outros procedimentos, essencialmente diferentes dos convencionais, para que o conhecimento especializado de arquitetura se torne útil a uma gama ampla da população, sem desembocar na tradicional tutela. Tais procedimentos excluem as concepções de obra íntegra, autoria individual e usuário passivo. Talvez excluem até mesmo o projeto técnico na sua forma convencional, pois, por enquanto, é difícil provar que ele seja um mediador necessário e útil entre arquitetura e uso, sobretudo se reservado aos especialistas. (KAPP, 2005)

Já o arquiteto portenho Rodolfo Livingston (2006) realiza uma crítica aberta e contundente da prática arquitetônica e propõe um método de trabalho diferente do convencional. Para tanto, o sistematiza e o expõe de uma maneira nada acadêmica e extremamente baseada na experimentação. Inspirou-se em seu próprio cotidiano de trabalho como arquiteto e no convívio constante com colegas e clientes.

O *Método* de Rodolfo se inicia em Cuba nos anos 60, como já mencionado, e se consolida ao longo dos anos com o aumento da demanda por apoio técnico a um público quase sem recursos. Durante as décadas de bloqueio econômico à ilha, não houve renovação habitacional. Com o tempo, as famílias ficaram mais numerosas e ocupavam o pouco espaço que tinham, fazendo adaptações e reformando as casas disponíveis. No final dos anos 80, os cubanos construíam quase tanto quanto o Estado, até então detentor de um ambicioso programa de pré-fabricação. (ANASTASSAKIS, 1990). Nessa época, Selma Diaz, arquiteta e socióloga responsável pela Organização Não-Governamental *Habitat Cuba*, cuja função era dar suporte aos problemas habitacionais cubanos, solicitou a Livingston que sistematizasse e redigisse o seu método de trabalho, a fim utilizá-lo no atendimento das famílias. Nascia o grupo dos *Arquitectos de La Comunidad*, que desde então atendeu milhares de famílias.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> A partir do trabalho da ONG *Habitat Cuba*, Selma Diaz e Rodolfo Livingston foram abordados pelo então Comandante Jesús Montané Oropesa, que convocou uma urgente reunião de autoridades cubanas da área de construção. Nesta reunião se formou uma comissão cuja função era implementar o programa *Arquitectos de la Comunidad* no país, sob a forma de Consultórios de Arquitetura. O Comandante Montané acreditava que o *Método* coincidia com a essência humanista da revolução. Desde então, Livingston estima que foram atendidas mais de 200.000 famílias. (LIVINGSTON, 2006).





FIGURA 5 – Arquitetos da Comunidade em Cuba.  
Fonte: LIVINGSTON, 2006, p. 315.

Por nos apresentar um método diferente do tradicional acompanhado de uma crítica pontual à prática, o *Método* de Livingston foi utilizado como ponto de partida metodológico para esta pesquisa e será detalhadamente tratado no capítulo três.

## Laura e Ulisses



FIGURA 6 – [Fachada atual da residência de Laura e Ulisses, bairro São Joaquim, Contagem]  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2008.

A ideia central da minha pesquisa era testar o método de Livingston com clientes reais, a fim de obter uma metodologia de projeto própria. Porém, em meados de 2008, não tinha ideia de como conseguir os clientes. Deparei-me com uma incerteza prática que poderia mudar os rumos da pesquisa, pois se eu não conseguisse clientes, não haveria como testar o método. Eu ficaria sem uma base empírica na qual me apoiar, mesmo tendo acreditado até então que Livingston e seu método seriam um ótimo ponto de partida.

Foi quando minha amiga Mara, então estudante do décimo período do curso de Arquitetura da UFMG, me falou de Laura, mãe de Lígia, sua amiga desde a época do ensino médio. Laura é professora concursada, casada com Ulisses, projetista industrial autônomo. Todos os três filhos estudam ou já estudaram em colégios particulares, sendo que as duas mais velhas já trabalham.

A família mora no bairro São Joaquim, em Contagem, região metropolitana de Belo Horizonte numa casa que, segundo eles, precisava urgentemente de ser reformada ou, melhor dizendo, terminada. Eles não conheciam nenhum arquiteto e acharam que talvez Mara, por ser amiga da família e ainda estar na faculdade, pudesse ajudar de alguma forma, dando ideias ou mesmo fazendo um projeto simples, cobrando mais barato. Laura enfatizou que a família não tinha muito dinheiro nem para pagar um arquiteto nem para gastar com a reforma. Disse não precisar de nada muito elaborado, mas apenas de algumas dicas.

Mara, percebendo que Laura se encaixava perfeitamente no perfil dos clientes que eu procurava, nos colocou em contato. No dia 18 de agosto de 2008 telefonei para o Ulisses e fiz a Pré-entrevista. Expliquei com muita calma e atenção como era o meu sistema de trabalho e pedi que todos os moradores participassem, fizessem seus próprios desenhos e os trouxessem no dia da entrevista. Salientei que a tarefa era extremamente importante para a eficácia do método e o fato de todos os habitantes estarem presentes. Ainda que Ulisses aparentemente tenha ficado surpreso com o método, ele concordou com a proposta e marcou a entrevista para a semana seguinte.

A primeira parte da Entrevista serviu para reiterar como funciona o método. Apresentei então o **Roteiro de Trabalho** e expliquei o que acontece em cada etapa. Esforcei-me em fazê-los compreender a importância de estabelecermos trocas. Cada parte entra com o que tem: atividades, ideias, desenhos e pagamentos. A receptividade me pareceu boa. No entanto, a maior preocupação de Laura continuava sendo com relação aos pagamentos. Quando deixei claro quanto custavam os serviços, Laura e Ulisses ficaram visivelmente mais à vontade, já que passaram a ter conhecimento de quanto gastariam comigo. Falar sobre dinheiro deixou de ser um tabu, pois o assunto foi tocado sem rodeios, com objetividade e ao vivo, sem propostas por escrito.

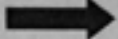
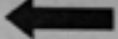
ROTEIRO DE TRABALHO				
etapa	quando?	onde?	arquiteto 	 cliente
1	26/08	NO ESCRITÓRIO	> ENTREVISTA/CONSULTA: PRIMEIRO CONTATO COM O CLIENTE E COM O TEMA	< R\$50,00; < LEVANTAMENTO PLANIALTIMÉTRICO; < CROQUIS; < COLETÂNEA DE IMAGENS.
2	28/08	NO LOCAL	> REVISÃO DA ENTREVISTA; > ESTUDO DO LOCAL	< R\$50,00
3	10/09	NO ESCRITÓRIO NA CASA	> APRESENTAÇÃO DE OPÇÕES	< R\$150,00 ou < R\$300,00 ou < R\$450,00
4	07/09			< AVALIAÇÃO DAS OPÇÕES ENTREGUES
5	<del>1</del>	<del>NO ESCRITÓRIO</del>	> DEVOLUÇÃO DE OPÇÕES CORRIGIDAS	
<b>PRODUTO A SER ENTREGUE: OPÇÕES COM DESENHOS NA ESCALA 1:100 E PERSPECTIVAS</b> (ESTÃO INCLUIDOS: PROPOSTAS PARA ÁREA EXTERNA E LAYOUT; CUSTOS GERAIS ESTIMADOS; PREVISÃO DE ETAPAS)				
CUSTO MÁXIMO TOTAL FASE 1 = R\$ 550,00 CUSTO MÉDIO TOTAL FASE 1 = R\$ 400,00 CUSTO MÍNIMO TOTAL FASE 1 = R\$ 250,00				
6	12/09	NO ESCRITÓRIO	> DEFINIÇÕES PARA MANUAL DE INSTRUÇÕES	< R\$150,00 ou < R\$300,00 ou < R\$450,00
7	11/09	NO ESCRITÓRIO	> ENTREGA DO MANUAL DE INSTRUÇÕES	
<b>PRODUTO A SER ENTREGUE: MANUAL DE INSTRUÇÕES COM PROJETOS NA ESCALA 1:50 COM PERSPECTIVAS</b> (ESTÃO INCLUIDOS: PLANTAS, CORTES E DETALHES CONSTRUTIVOS COM COTAS, SUGESTÕES DE MATERIAIS DE ACABAMENTO, PONTOS ELÉTRICOS E SUGESTÃO DE MOBILIÁRIO, FITA CASSETE OU CD COM INSTRUÇÕES PARA ACOMPANHAR A LEITURA DOS PROJETOS; SUGESTÃO DE MÃO DE OBRA; DICAS PARA UMA OBRA EFICIENTE).				
CUSTO MÁXIMO TOTAL FASE 2 (EXCETO VISITAS) = R\$ 450,00 CUSTO MÉDIO TOTAL FASE 2 (EXCETO VISITAS) = R\$ 300,00 CUSTO MÍNIMO TOTAL FASE 2 (EXCETO VISITAS) = R\$ 150,00				
AS VISITAS DEVERÃO SER PRÉ-AGENDADAS PELO TELEFONE E COBRADAS NO VALOR DE R\$25,00 / HORA.				
HORÁRIO DE ATENDIMENTO: DE 2. A 6. FEIRA, DE 08:00 AS 18:00.				
tel. 31- 8454- 9886 / email: priscillarquiteta@gmail.com				
ok	Arq. Priscilla Noqueira	BSS	Priscilla	
ok	Sr. LAURA A. TEIXEIRA	BSS		

FIGURA 7 – Roteiro de Trabalho.  
 Fonte: arquivo pessoal da autora, 2008.

A partir daí, a família, que aparentava estar bastante descontraída, falava livremente sobre o que desejava e pretendia. Mesmo sabendo apontar com clareza o que queriam com o auxílio dos seus próprios desenhos, alegavam ainda precisar de orientação profissional, principalmente no que Ulisses chamou de “aspecto estético”, o que para eles tinha a ver com a posição dos móveis e a escolha de revestimentos.

As necessidades da família, segundo Ulisses, se resumiam em um novo closet para Laura e na ampliação da cozinha, pequena demais para abrigar todos que frequentam a casa. Todos passaram muito tempo falando sobre a história da casa citando, descrevendo e criticando suas preferências. Permitted que a conversa fluísse livremente. Eles apontavam suas próprias contradições e em vários momentos surgiam oportunidades para que eu argumentasse e os questionasse. Meu papel foi basicamente ouvir, argumentar contra possíveis mal entendidos e mediar a conversa para evitar afirmações abstratas como “gosto de janelas grandes”, “prefiro espaços não muito grandes e nem muito pequenos”. Definir com exemplos o que é “bom”, “ruim”, “grande” e “pequeno” é fundamental. Eles chegaram a descrever seus móveis e preferências de layout.

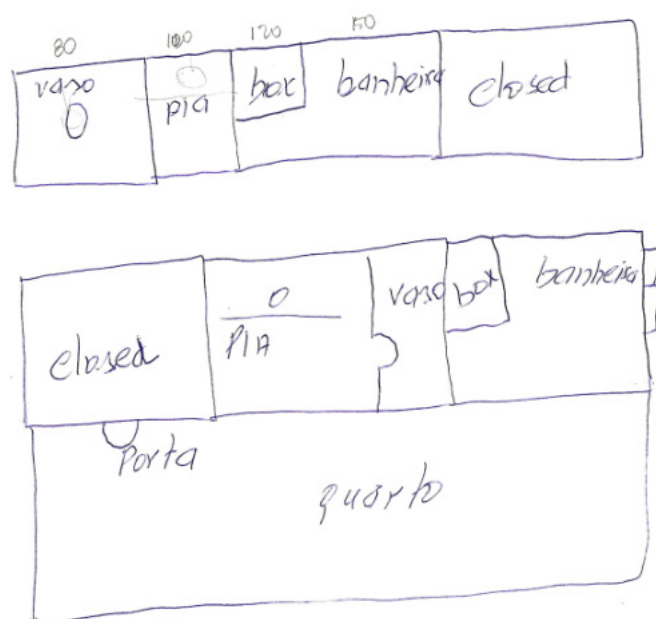


FIGURA 8 – PC da família.

Fonte: arquivo pessoal da autora, 2008.

A família acabou alterando os seus desenhos e, ao final da entrevista, tinha elaborado cinco arranjos diferentes, incluindo outros pontos da casa que antes não tinham sido mencionados. Ao total, foram apontados quatorze problemas e sete desejos. Sempre busquei entendê-los por meio de justificativas concretas, evitando a descrição de sensações e buscando a descrição de situações. Depois de duas horas de entrevista, dei algumas dicas e chamei atenção para algumas possibilidades, como a integração de ambientes. Ao final, percebi que o foco da conversa havia mudado muito. Antes, pouco tinham comentado sobre a cozinha, curiosamente o maior ponto de discussão durante a Entrevista. Deixamos a Visita marcada para dali a três dias.

Na Visita, procurei seguir os critérios de Livingston. Estar concentrada na medição e na observação da casa e não na conversa com os clientes é fundamental para uma coleta sistemática de informações. Após a medição, a família confirmou os desejos e problemas relatados na Entrevista e reforçaram seu apeço pela casa. O tamanho dos ambientes me surpreendeu bastante, pois os que foram classificados como pequenos são, para mim, grandes. A casa ocupa mais de duzentos metros quadrados, quase o terreno todo. Há pouquíssima área verde e alguns ambientes são mais escuros e mais abafados do que imaginei. Os móveis são de excelente qualidade e bonitos.

A realização dos dois primeiros passos do *Método* com a família de Laura foi no mínimo curiosa, principalmente por minha causa. Durante todo o tempo em que eu os ouvia e os observava, me perguntava como nós arquitetos nunca havíamos abordado os clientes daquela maneira antes. Em pouco tempo, Livingston me convenceu e me pareceram essenciais atos tão simples, como o observar e o ouvir.

O próximo passo seria a Elaboração de *Variantes*. Foi impressionante como saí do encontro com tudo na cabeça. Havíamos tocado em tantos assuntos e investigado tantos pormenores sobre o funcionamento da casa, que as

possibilidades de projeto eram concretas se tornaram claras tanto para mim quanto para a família.

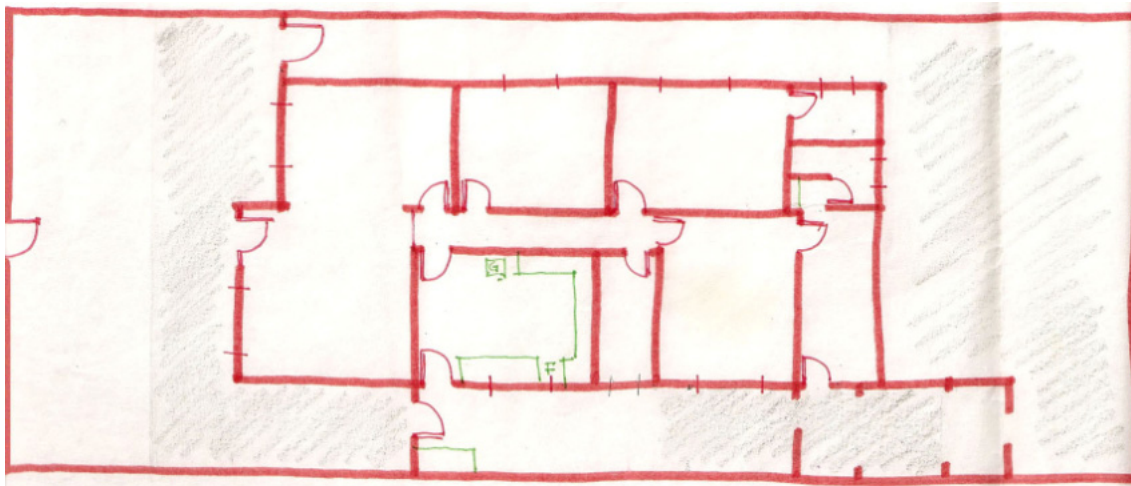


FIGURA 9 – Planta da casa antes da obra.

Fonte: arquivo pessoal da autora, 2008.

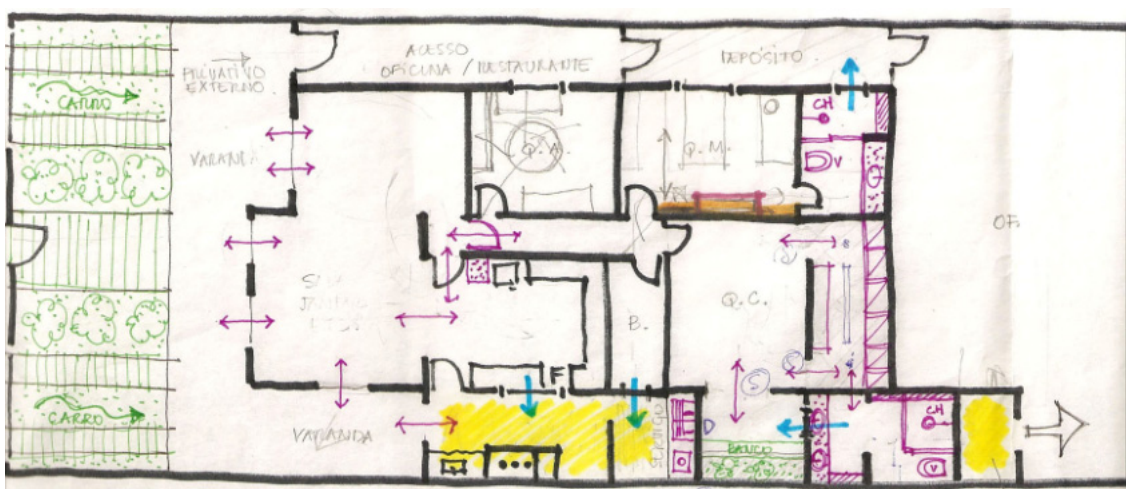


FIGURA 10 – Opção com cozinha aberta.

Fonte: arquivo pessoal da autora, 2008.

Foram elaborados vários arranjos e, após algum tempo, a família escolheu um deles. Foi estabelecido um conteúdo básico para o Manual de Instruções, com apenas as mudanças de alvenaria e os novos acabamentos dos sanitários. À medida que Ulisses interferia na construção, novas ideias acabavam aparecendo, novos Manuais eram necessários e outros suprimidos.

Após mais de um ano, a obra de Laura e Ulisses permanece inconclusa. Como é o próprio Ulisses quem executa boa parte das modificações, o ritmo da obra é lento. Ulisses continua sem pressa, mas Laura já não suporta mais tanto pó.



FIGURA 11 – Interior da casa, obra já iniciada.  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2010.



### 3

## Metodologia

Para investigar formas alternativas para atender demandas populares, a pesquisa que deu origem a esta dissertação se deu em cinco partes. A primeira foi de revisão bibliográfica e seus resultados estão sintetizados acima, no item 2.4. A segunda parte foi de estudo e análise do procedimento de trabalho do arquiteto argentino Rodolfo Livingston, centrada em seus textos principais, *Cirurgia de Casas e Arquitectos da Família – El Metodo*. A terceira, já de caráter empírico, consistiu na aplicação desse procedimento a demandas reais, incluindo desde a captação de clientes, passando pela constituição de um grupo de arquitetos colaboradores e chegando à discussão e reformulação de alguns aspectos do procedimento ao longo dos experimentos. A quarta parte foi uma visita ao estúdio do próprio Livingston em Buenos Aires para conhecer seu trabalho mais profundamente e compará-lo às conclusões extraídas dos experimentos realizados na terceira parte. A quinta parte consistiu na análise e discussão dos dados reunidos por meio desses diversos procedimentos e não ocorreu separadamente, mas ao longo de todo o processo, embora tenha se condensado cada vez mais no final.

Considerando que tanto essa quinta parte, de análise e discussão, quanto a primeira, de revisão bibliográfica, dispensam explicações metodológicas específicas, começo o presente capítulo pela apresentação do procedimento de Livingston tal como ele próprio o descreve (item 3.1). Em seguida, detalharei como foram encaminhados os experimentos empíricos a partir disso (item 3.2) e como foi feita a pesquisa em Buenos Aires (item 3.3). Cabe observar que Livingston chama o seu procedimento de “*el metodo*”, isto é, o método. Para evitar mal entendidos, usarei os termos **Metodo** (em espanhol, com inicial

maiúscula e em itálico) para me referir ao procedimento de atendimento e projeto de Livingston, **método** (com inicial minúscula) para me referir ao procedimento de atendimento e projeto usado nos experimentos empíricos, e **metodologia** para me referir ao conjunto dos procedimentos de pesquisa.

Além das cinco partes da metodologia, foi realizada ainda uma experiência paralela com estudantes. O *Metodo* foi utilizado com turmas do sexto período da Escola de Arquitetura da UFMG, na disciplina Projeto III. Trata-se de uma disciplina na qual os professores oferecem temas diversos, dentre os quais os estudantes podem escolher. Assim, minha orientadora e eu ministramos, por três semestres consecutivos, o tema intitulado "Cirurgia de Casas", dedicado ao estudo do *Metodo* e à sua aplicação com clientes reais, captados pelos próprios alunos. A ideia de aplicar o *Metodo* em aula surgiu do fato de ser muito comum que estudantes de arquitetura sejam abordados por amigos e familiares para resolver pequenas demandas espaciais ou construtivas. As pessoas esperam gastar menos contratando estudantes e não arquitetos formados. Os alunos trabalharam individualmente ou em duplas de acordo com o porte das demandas. Primeiramente, o *Metodo* foi estudado com base nos textos de Livingston e em atendimentos já realizados. Após as aulas expositivas, os atendimentos começaram, mas tivemos o cuidado de distribuir as demandas de modo que ninguém atendesse sua própria família. Cada passo do *Metodo* realizado era apresentado para a turma que, em conjunto, avaliava e criticava os resultados. Um relato e uma análise detalhados dessa experiência pedagógica seriam, por si só, temas para outro trabalho. Mas cabem duas observações sucintas acerca dos resultados. Por um lado, os estudantes se sentiram estimulados pelo fato de a relação concreta entre cliente e arquiteto ser abordada sistematicamente, pois isso não costuma ocorrer nas disciplinas de projeto. A maioria conseguiu construir uma relação frutífera de interação com as pessoas. Por outro lado, perceberam suas deficiências no campo das técnicas construtivas, pois tiveram grandes dificuldades em demonstrar como as coisas

poderiam ser construídas. Isso fez com que se engajassem em pesquisas sobre o tema e percebessem a importância da presença no canteiro.

## 3.1

### *El Metodo*

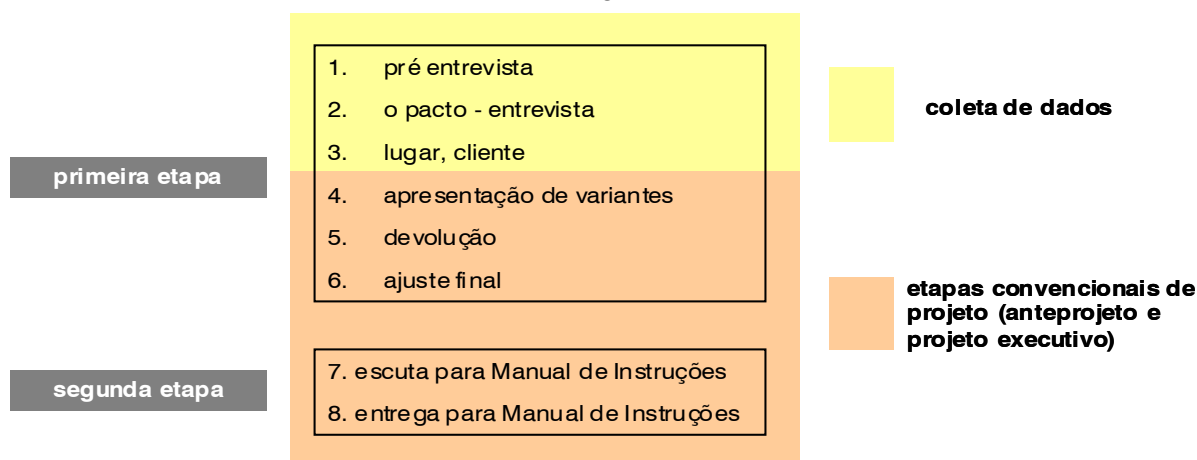
Rodolfo Livingston nasceu em 1931 em Buenos Aires e se formou arquiteto em 1956 pela *Universidad de Buenos Aires*. É bastante conhecido no cenário cultural argentino, não por sua arquitetura, mas pelo estilo provocador e polêmico ao tratar de política e sociedade, seus temas favoritos. Comunicador nato e esquerdista convicto, participou de vários programas de rádio na Argentina e de muitas conferências por toda a América Latina. Tem 11 livros publicados, mas curiosamente, apenas três são sobre arquitetura. Em suas obras, aborda desde o socialismo cubano até crônicas bem humoradas sobre a sociedade argentina.

A origem do *Metodo* que desenvolveu está na sua primeira experiência profissional: a produção de um grupo de moradias na cidade de Baracoa, na ilha de Cuba na década de 60. Segundo seus relatos, essa experiência foi marcada pelas contradições de um arquiteto recém formado, trabalhando para operários da construção civil que ali deveriam executar suas próprias casas. Mais tarde, trabalhando com demandas de menor porte para a classe média de Buenos Aires, Livingston aprimorou e sistematizou seu *Metodo*. Ele o denomina **participativo**, pelo fato de os projetos serem desenvolvidos com ampla participação dos usuários na definição das demandas e na escolha de soluções. Para efetivar essa participação, o atendimento tem por base e principal pressuposto a **escuta**; é imprescindível que o arquiteto saiba ouvir. Além disso, é fundamental que o cliente compreenda, desde o início, que o trabalho seguirá um caminho (literalmente, um método), em que esse caminho consiste e como funciona cada uma de suas etapas. Livingston considera que um dos principais

problemas entre clientes e arquitetos é a insegurança de ambas as partes. Assim, a própria explicitação de um método ou sistema de trabalho já é parte do *Método*, pois estabelece claramente uma estrutura e um objetivo compartilhados.

O *Método* é composto de oito passos, agrupados em duas etapas. A primeira etapa inclui *Pre-entrevista*, *Primeira Entrevista*, *Sítio y Cliente*, *Presentación de Variantes*, *Devolución* e *Ajuste Final*. A segunda inclui a *Escuta* e a *Entrega para Manual de Instrucciones*. Os três primeiros passos da primeira etapa são uma espécie de coleta de dados e os três últimos juntamente com a segunda etapa abrangem atividades que a prática convencional considera a essência do trabalho do arquiteto, embora o faça com premissas e resultados não convencionais.

QUADRO 1  
*Método de Livingston*



Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.

### 1. *Pre-entrevista*

Livingston chama de *Pre-entrevista* o contato inicial com o cliente, que geralmente se dá num telefonema ou num encontro casual. Ele considera fundamental que, já nesse momento, o arquiteto comece por explicar ao cliente como é seu sistema de trabalho: quais são as etapas, quanto custa, quais são as formas de

pagamento, pois é justamente isso que o cliente deseja e precisa saber. Segundo Livingston, é natural que as pessoas preencham vazios deixados pela falta de comunicação. Se o arquiteto não explica com clareza ao seu cliente como é o seu trabalho, há entre eles um vazio, um hiato sem conteúdo. Fatalmente, o cliente preencherá o vazio com o que lhe for mais conveniente ou lhe parecer mais natural.<sup>9</sup>

Assim como a *Pre-entrevista* informa o cliente sobre o modo de trabalho do arquiteto, também deve informar o arquiteto sobre os aspectos básicos da demanda do cliente. Ou seja, a coleta de informações começa no momento da *Pre-entrevista*. Se o arquiteto souber fazer as perguntas certas e, sobretudo, se souber ouvir as respostas sem dar opiniões ou soluções precipitadas, essa coleta já será bastante proveitosa. Livingston recomenda que o arquiteto pergunte:

- se as pessoas já moram (ou usam) o local;
- quantas e quem são as pessoas que moram (ou usam) o local;
- o tipo de serviço de que precisam e quais são os principais problemas (dúvidas espaciais, construtivas, sobre materiais de construção etc.);
- quando pretendem executar a obra;
- quanto pretendem gastar na obra.

Se, depois de apontados os aspectos básicos do método de trabalho e da demanda, o cliente quiser marcar uma *Prémera Entrevista*, Livingston indica que o

---

<sup>9</sup> É daí que surgem certas situações de insatisfação relatadas por arquitetos. É comum que arquitetos sejam solicitados para acompanhar a compra de terrenos ou para dar ideias sobre o melhor aproveitamento dos espaços e dicas sobre pequenos problemas técnicos. Nesses casos, raramente há remuneração. Toda a situação é vista como um favor ou como parte de um processo que inclui uma futura contratação, ainda que não seja garantida. O cliente, por um lado, acredita que esse processo seja natural e, por outro lado, o arquiteto acaba não se manifestando com medo de perder o cliente, deixando que a situação aconteça à sua maneira.

arquiteto solicite o chamado *Proyecto del Cliente* (PC). Trata-se de desenhos feitos pelos próprios moradores. Quase sempre, eles já existem, pois as pessoas estão em alguma medida habituadas a solucionarem seus problemas construtivos e espaciais sem ajuda profissional e para isso costumam fazer croquis. Mas se não os tiverem feito ainda, o arquiteto deve pedir que façam e tragam. E quanto mais desenhos, melhor, já que podem apresentar diferentes ideias e opiniões. Também é importante que o arquiteto peça a presença de todos os moradores da casa ou dos usuários do lugar. Isso vale para os sócios, quando se tratar de projetos para lojas, escritórios e empresas, e vale igualmente para as crianças da família, a partir de uma idade na qual já possam opinar e contar sobre suas vontades. De preferência, cada morador ou usuário deve elaborar seu próprio PC.

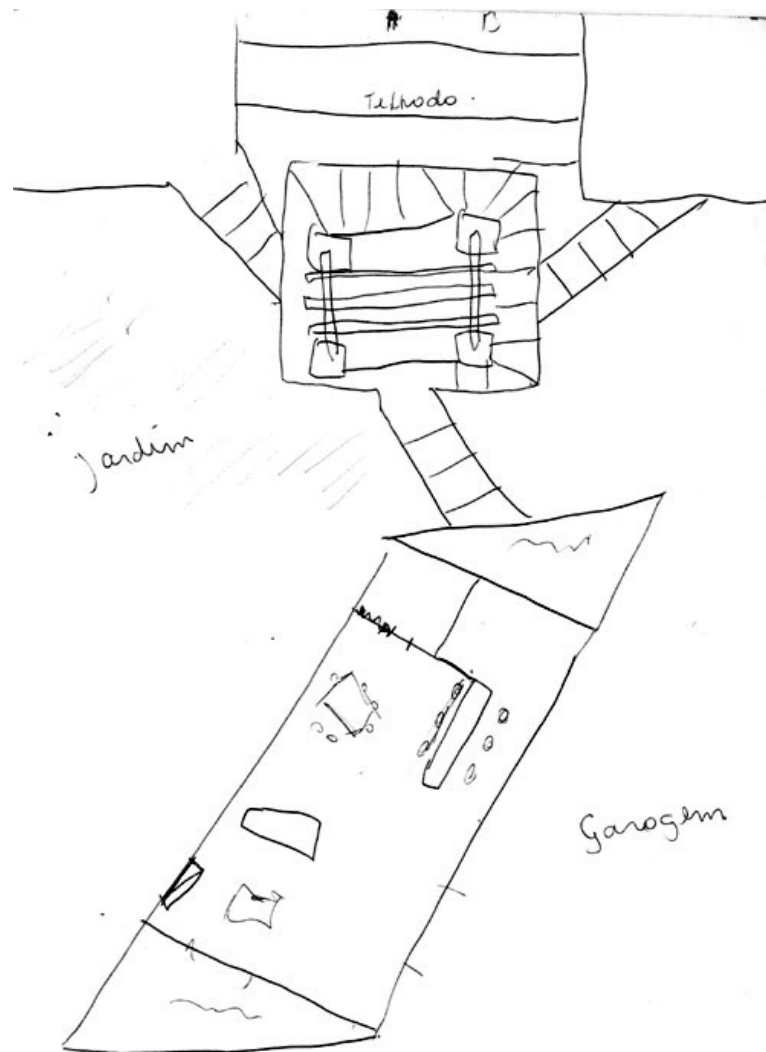


FIGURA 12 – PC de Renata e Flaviano.  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2008.

De acordo com Livingston, ao final do primeiro contato, o arquiteto deve se certificar de que:

- Cliente e arquiteto se sentiram confortáveis, se comunicaram verdadeiramente durante o diálogo.
- O arquiteto compreendeu globalmente de que se trata e em conseqüência, qual deve ser o passo seguinte.
- O cliente compreendeu o porquê desse próximo passo e o que obterá dele:
  1. Evolução de seu próprio projeto. É possível que confirme sua própria idéia e não precise de outros serviços.
  2. Passos seguintes: em que consistem e quanto custam, quanto tempo duram.
  3. Custos e tempos de obra aproximados.
  4. Conhecer casos parecidos.
  5. Ver fotos de obras de seu possível futuro arquiteto.

6. Perguntas variadas e conversa geral. (LIVINGSTON, 2006, p. 32) <sup>10</sup>

## 2. *Premera Entrevista*

A *Entrevista* deve acontecer no escritório do arquiteto e não no espaço a ser reformado ou edificado. Segundo Livingston, essa medida resguarda de interrupções e permite fazer uso de fotos de lugares, de projetos e de informações que se encontram no escritório e que têm a função de auxiliar o arquiteto. Dessa maneira, “é melhor que seja o cliente quem concorra ao território do profissional, como início da relação.” (LIVINGSTON, 2006, p.56).

Em primeiro lugar, apresenta-se aos clientes a chamada *Hoja de Ruta*, isto é, o Roteiro do Trabalho. Nele são listadas e descritas de modo sintético e claro as obrigações e tarefas de ambas as partes, as etapas do trabalho, seus conteúdos e valores. A apresentação do Roteiro é, portanto, uma retomada da explicação do método de trabalho iniciada na Pré-entrevista. É fundamental que os clientes o entendam e digam se concordam ou se discordam de algum item. Livingston recomenda não apenas perguntar se ficou alguma dúvida, mas também fazer um momento de silêncio ou até sair da sala para que os clientes possam pensar com calma ou conversar entre si sem constrangimentos. Se o cliente aprova as condições descritas no Roteiro, significa que, naquele momento, um compromisso entre cliente e arquiteto é firmado, chamado de *El Pacto*. A partir daí, são aplicados os exercícios de escuta. Cabe a cada arquiteto definir a melhor maneira de realizá-los, não sendo essencial aplicá-los em sequência, apesar de que certa ordem evita possíveis esquecimentos. O papel do arquiteto, em resumo, é prestar muita atenção aos relatos, anotar o que for possível e interferir o mínimo. Ao fim de cada exercício, o arquiteto deve adotar a imagem de uma gaveta, onde se guarda cada um para então começar um novo.

---

<sup>10</sup> Todos os temas em espanhol referentes à explicação do *Metodo* estarão presentes no texto já traduzidos pela autora.



A Primeira Entrevista tem, portanto, a função de deixar claro como funcionará o sistema de trabalho em todas as suas particularidades: tempos, valores, conteúdos, razões. Como afirma Livingston, dessa forma “o cliente não morre de susto e nem sequer parece estar a ponto de fugir, pois de um modo natural nos pergunta quanto deverá nos pagar e quando deverá fazê-lo.” (LIVINGSTON, 2006, p.66). As expectativas dos clientes são atendidas, pois eles sabem pelo quê estão pagando e quanto custa o produto que estão adquirindo.

HOJA DE RUTA				
PRIMERA ETAPA	PASOS	FECHA	ARQUITECTO → ← CLIENTE	
	1	En el estudio	Primer contacto con el cliente y con el tema	\$ 100
	2		Estudio del SITIO Escucha del CLIENTE	\$ 300
	3	En el estudio	Presentación de VARIANTES	\$ 600
	4		El cliente piensa y evalúa las variantes entregadas, en su casa.	....
	5	En el estudio	El cliente elige y vuelve AJUSTE FINAL	....
<b>"ROMPECABEZAS"</b>				
CONSISTE EN: • Planos escala 1:100, incluyendo espacios exteriores (jardines, quinchos, patios, etc.) y muebles principales. • Croquis mostrando fachadas e interiores. • Plan de etapas de obra y crecimiento, respondiendo a cambios futuros en la familia o empresa. • Costos globales estimados.				
<b>COSTO primera ETAPA</b>			<b>TOTAL \$ 1000</b>	

FIGURA 13 – *Hoja de Ruta*  
 Fonte: LIVINGSTON, 2006, p. 67.

HOJA DE RUTA				
SEGUNDA ETAPA	PASOS	FECHA	ARQUITECTO → ← CLIENTE	
	6	En el estudio	Nueva escucha del cliente	\$
	7	En el estudio	Entrega del manual de instrucciones (para la ejecución de la obra)	\$
<b>"DETALLES"</b>				
CONSTA DE: • Planos en escala 1:50 indicando medidas exactas de paredes, ventanas, puertas, enchufes, artefactos sanitarios, etc. • Consejos para ambientación: elección de pisos, revestimientos, colores, iluminación artificial y tipo de muebles. • Sugerencias para elegir contratistas e implementar la relación con los mismos. • Cassette de audio con explicaciones detalladas que acompañan y complementan la lectura de los planos. • Asesoramiento desde el estudio al propietario y contratista durante la obra.				
<b>COSTO segunda ETAPA</b>			<b>TOTAL.....</b>	

FIGURA 14 – *Hoja de Ruta*  
 Fonte: LIVINGSTON, 2006, p. 68.

Os exercícios de escuta são:

- *Proyecto del Cliente (PC)*

O PC consiste em fazer o arquiteto compreender o espaço atual e as ideias que os clientes têm para modificá-lo. Os clientes devem fazer e trazer seus próprios desenhos, tanto da situação atual, lote vazio ou casa original, quanto da nova situação, casa nova ou reforma. Como já foi dito, o ideal é que cada membro da família ou usuário do espaço faça seu próprio PC. O arquiteto então coloca uma folha transparente sobre os desenhos dos clientes e os redesenha, tentando compreender como os espaços são articulados, na situação atual e na nova, sempre com a ajuda dos clientes. O arquiteto, nesse momento, é somente um desenhista e um ouvinte. Se os clientes não souberem explicar alguma coisa, o arquiteto deve somente assinalar o papel com um ponto de interrogação. Não importa se o desenho representa coisas aparentemente absurdas. O importante é tentar compreender como o espaço é segundo a visão dos usuários e as razões que motivaram os desejos das futuras mudanças. Para tanto, o arquiteto deve sempre pedir explicações e ouvi-las atentamente, até que as compreenda de fato.

Livingston recomenda que esse exercício sempre seja realizado com papel transparente, para não interferir diretamente nos desenhos trazidos, possibilitando também visualizar melhor as situações propostas e compará-las com as existentes. Para isso, substituem-se as folhas usadas por folhas em branco sempre que se inicia uma nova atividade.

Esse exercício permite que os clientes, ao efetuarem os desenhos e os explicarem para o arquiteto, reflitam sobre o espaço em que vivem e sobre suas próprias ideias. Por outro lado, evita a sobreposição do projeto do arquiteto ao do cliente e a conseqüente imposição das ideias do arquiteto sobre as ideias dos clientes. O arquiteto assume a posição de aliado, evitando o confronto "*minha ideia versus sua ideia*" (LIVINGSTON, 2006, p.37).

- *Más-menos*

Esse exercício consiste em conhecer o que cada usuário menos gosta e mais gosta no espaço em que vive. O arquiteto deve anotar as respostas de cada participante separadamente e em ordem de importância. Livingston propõe o *sufriometro* e o *felizometro*, espécies de medidores de sensações de desprazer e de satisfação.

Segundo Livingston, é importante que os clientes se sintam livres para dizer o que lhes vier à mente, não se restringindo às características do espaço, mas também se referindo a fatos ligados à história da casa e aos hábitos da família. Alguns dos incômodos mais frequentes trazidos pelos clientes de Livingston são “que passem pelo meu quarto para ir ao banheiro; a cozinha é muito pequena e lhe falta bancada. [...] a falta de um pátio, mesmo que fosse pequeno, para por minhas plantas.” (LIVINGSTON, 2006, p.40).

Livingston também relata o que as pessoas comumente mais gostam: “o bairro, onde me criei; a árvore, na realidade a comprei por causa da árvore; a officinha dos fundos; a cozinha. É onde mais ficamos, mas é certo que é muito pequena.” (LIVINGSTON, 2006, p. 40).

- *Ejercicio fiscal*

O chamado Exercício Fiscal é um jogo de acusação no qual os membros da família devem apontar, individualmente, os defeitos mais graves dos espaços, independente se têm razão ou se há solução aparente para o problema. Livingston usa a figura de uma pessoa acusada em um julgamento para explicar o exercício aos clientes, que serão nesse jogo, os acusadores.

Oportunamente, o arquiteto deve clarear as afirmações. Se o cliente diz que falta privacidade, o arquiteto deve questionar para quem falta, onde falta e em que situação. Ao final, o cliente deve classificar as acusações em ordem de importância da mais grave para a menos grave. Livingston deixa claro sobre os

problemas apontados que “*não importa se têm ou não solução. Nem prometo solucioná-lo, é um jogo. É importante repeti-lo uma e outra vez porque é difícil para o cliente desapegar-se de seu projeto.*” (LIVINGSTON, 2006, p. 41).

O principal objetivo desse jogo é fazer os clientes se desapegarem do significado dos espaços e fazê-los explicitar o que cotidianamente os incomoda, mesmo depois de já terem se acostumado.

- *Casa Final Deseada (CFD - El Sueño)*

Nesse exercício, os clientes devem se esquecer de sua casa real e imaginar a casa ideal, independentemente dos custos, da viabilidade construtiva ou de tempo. Assim, devem citar seus desejos, desde os aparentemente mais banais ou impossíveis até os mais sofisticados.

Novamente, Livingston chama atenção para evitar expressões abstratas como “quero uma casa bem iluminada”. A noção de **bem iluminado** pode não ser a mesma para o cliente e para o arquiteto. Nessa etapa, o arquiteto deve continuar argumentando com os clientes quando aparecerem expressões vagas como **grande, amplo, caro**, em busca de expressões concretas.

Ainda como parte do exercício, o arquiteto deve elaborar, juntamente com os clientes, o **diagrama de globos**, que consiste em escrever os nomes dos ambientes desejados, distribuindo-os aleatoriamente numa folha, para depois contorná-los com bolhas, verificando quais podem ser agrupados ou suprimidos e permitindo flexibilizar os futuros espaços.

Livingston propõe com esse exercício evitar situações onde os clientes boicotam seus desejos e vontades por acreditarem não ter recursos suficientes para construir ou reformar. Desse modo, Livingston obriga os clientes a revelarem

seus desejos mais ocultos, visando sempre possibilitar o seu atendimento, ainda que em longo prazo.

Necessitamos pensar na evolução máxima da casa [...] e então, desde ali para trás, deduzir a primeira etapa. Pode haver pobreza de recursos, mas não de pensamento. Nem de imaginação. Privar-se de ambas é o mais difícil que há. (LIVINGSTON, 2006, p. 47)



FIGURA 15 – Diagrama de Globos  
Fonte: LIVINGSTON, 2006, p. 48.



FIGURA 16 – Diagrama de Globos  
Fonte: LIVINGSTON, 2006, p. 49.

- *La historia*

Os clientes devem contar a história do local, como adquiriram a casa ou o lote, sob quais circunstâncias: o que Livingston chama de *Habitat Familiar*. O arquiteto deve tomar cuidado para não interrogar os clientes, mas promover um relato. Livingston recomenda ser breve nas perguntas e permitir que as pessoas falem livremente. No entanto, o arquiteto deve sempre primar por obter respostas objetivas e claras.

- *La familia*

O arquiteto deve anotar os nomes e idades de cada morador e verificar se há moradores ou usuários ocasionais. Deve verificar ainda os horários e hábitos de cada um. Não é necessário um questionário passo-a-passo com os hábitos de todos, mas um entendimento geral da dinâmica das atividades da família.

- *Sitio Actual*

O arquiteto deve acrescentar, no desenho da casa atual, outras informações como o ano de construção do imóvel (ou aquisição do lote), descrições genéricas sobre como são os vizinhos, se há árvores próximas, sobre a largura das ruas, se há serviços nas proximidades, como é a topografia e a qualidade dos solos. Espera-se que os moradores ou usuários tenham conhecimento dessas questões ou pelo menos que se motivem a descobri-las. Esses questionamentos exercitam a memória local dos clientes, que passam a prestar mais atenção no espaço que habitam, e também promovem um maior envolvimento com assuntos até então quase sem importância. Essas observações complementarão o desenho da casa, configurando também o desenho do lote.

Ao final dos exercícios, Livingston recomenda que a *Hoja de Ruta* seja novamente repassada, para certificar que os clientes realmente tenham compreendido o *Metodo*. Após a entrevista, o arquiteto elabora o *Aparato para Juzgar Variantes* – Aparelho para Julgar Opções, espécie de síntese das informações da Entrevista, que servirá de base para a elaboração e a escolha das *Variantes*, um dos próximos passos do *Metodo*.

## "APARATO" PARA JUZGAR VARIANTES

\_Guillermo-fotógrafo  
\_Mariana-Lic. en comunicación  
\_Manuel ( 5 )  
\_Lucía ( 13 ) flotante  
\_Futuro en camino

### PROBLEMAS

- 1 ● Patio indomable , muy caluroso, medio patagónico
- 2 ● Habitación padres calurosa y falta placard
- 3 ● Baño chico y feo, bañera chica.
- 4 ● Es muy incómodo llegar del estacionamiento con las bolsas del supermercado
- 5 ● Estudio demasiado aislado

### DESEOS DE MINIMA:

- Mejor uso del patio
- Tener un espacio cubierto y una galería
- Falta espacio en d° padres

### DESEOS

- 1 ● Cocina-comedor iluminada c/ luz natural( ella es muy cocinera)
- 2 ● Living , podría estar integrado
- 3 ● Jardín y patio ; una quintita
- 4 ● Lavadero aparte, puede estar en cualquier lado
- 5 ● Ideal baño en suite, no completo ( padres )
- 6 ● 2° baño c/ bañera grande
- 7 ● D° de Manuel
- 8 ● D° Lucía
- 9 ● D° futuro hijo incorporado a alguno de los otros
- 10 ● Estudio Mariana cerca de la casa ( allí alumnos de semiótica)
- 11 ● Una galería

FIGURA 17 – *Aparato para Juzgar Variantes*  
Fonte: LIVINGSTON, 2006, p. 54.

### 3. El Sitio

Nesse terceiro passo do *Metodo*, o arquiteto visita o local, executa as devidas observações e medições e aproveita para tirar possíveis dúvidas, revisando brevemente o conteúdo tratado na entrevista. Os clientes têm a oportunidade de se manifestar sobre algum detalhe não mencionado antes na Entrevista.

Livingston propõe uma série de critérios para o estudo do local, diferenciando-os de acordo com o tipo de construção. Em uma construção nova, o arquiteto deve:

- a) [...] desenhar um croqui deixando espaço suficiente para registrar tudo o que circunda o terreno [...] mas ainda não deve medir nada.
- b) Tomar a orientação com bússola.
- c) Traçar linhas de cotas, todavia sem medir.
- d) Medir tudo isso.
- e) Fotografar [...].
- f) Verificar cotas de nível e marcá-las [...].
- g) Estudar os solos para fundações.
- h) Indicar os serviços existentes na região e as condições dos mesmos (LIVINGSTON, 2006, p. 83).

Já para uma reforma, Livingston propõe também uma pequena rotina. Ele tenta, dessa maneira, chamar a atenção do arquiteto para os diferentes aspectos do local, indo muito além de uma simples tomada de medidas.

Antes de entrar, o arquiteto deve medir as ruas, verificar o sentido da circulação, desenhar árvores, divisas e pátios lindeiros. Na primeira entrada, deve desenhar tudo com o mobiliário e não conversar com os clientes. Na segunda entrada, toma primeiramente as medidas gerais e depois as parciais. Também deve desenhar cortes para evidenciar alturas. Na terceira entrada, verifica as condições físicas e estruturais dos elementos construtivos. Na quarta, fotografa e, na quinta, percorre o espaço espontaneamente.

Além dessas recomendações é fundamental que o arquiteto extrapole os limites do terreno, verifique o clima predominante, investigue como as pessoas vivem na



região, quais são as suas atividades e se há atrativos nas proximidades. O arquiteto deve aplicar novamente o exercício do *Más-menos*, observar quais são os materiais e as técnicas construtivas aplicáveis e se há empecilhos quanto à legislação.

#### **4. El cliente**

O quarto passo do *Metodo* é uma revisão da Entrevista. Acontece no escritório ou no próprio local, após a Visita. Também deve acontecer preferencialmente com a presença de todos os moradores.

É importante notar como Livingston divide a observação do problema e a coleta de dados em dois momentos. Em um primeiro momento, ele propõe o estudo dos clientes, com seus hábitos e desejos, para depois investigar o local da intervenção. Ao final, ele justapõe as duas abordagens, retomando o conteúdo da primeira entrevista e fechando a coleta de dados.

#### **5. La creatividad**

A elaboração de *Variantes* é a elaboração de opções de projeto. Diferentemente do que acontece no procedimento convencional, onde os arquitetos trabalham por sucessivas exclusões para chegar a **uma** solução, determinada, fechada e então defendida como a melhor ideia possível, Livingston propõe que sejam apresentados aos clientes vários arranjos diferentes e abertos de uma mesma demanda. Para elaborar tais arranjos, ele propõe alguns caminhos que visam a potencializar a criatividade do arquiteto. São eles:

- Criação do Campo Criativo

É a preparação do ambiente de trabalho com todas as informações sobre determinado projeto: anotações, fotos, plantas e cortes esquemáticos,

levantamento e fotos dos móveis e do entorno. Sempre à mão, os arquitetos devem ter o *Aparato para Juzgar Variantes*, com a lista dos problemas e desejos dos clientes e demais anotações provenientes da *Primera Entrevista*.

- Fogos de Artifício

Livingston assegura que, para elaborar variantes, não é necessário buscar soluções desesperadamente, nem resolver problemas de imediato, mas somente saber como exercitar constantemente a criatividade. “Não estou tratando de resolver o problema; somente farei alguns exercícios, alguns jogos.” (LIVINGSON, 2006, p. 110)

O exercício da criatividade é quase um jogo com os problemas em questão. Portanto, Livingston propõe que na elaboração das variantes sempre sejam utilizados papéis transparentes para que as ideias não sejam apagadas, mas evoluam. Assim, elementos aparentemente imutáveis, como divisas e ruas, devem sempre ser desenhados, mesmo quando a transparência do papel permitir que sejam vistos. Segundo Livingston, desenhá-los implica questionar se são realmente imutáveis. O arquiteto deve evitar também desenhar manchas abstratas, mas desenhar elementos de maneira concreta: móveis não são pequenos quadrados e círculos, mas podem ter quinas e encostos; pessoas ocupam espaços diferentes dependendo do que estão fazendo no espaço. É fundamental que o arquiteto sempre se imagine na mesma situação do morador.

Livingston ainda recorre à **resignificação**, isto é, à atribuição de um significado diferente a cada um dos espaços. É possível solucionar problemas espaciais amplos ou pontuais se imprimirmos outra função a determinados ambientes. Clientes raramente conseguem fazer isso, pois estão envolvidos emocionalmente com os espaços. O arquiteto, envolvido apenas profissionalmente, deve auxiliá-los nesse exercício. Deve ainda exercitar a fluidez, não resolvendo questões de maneira fragmentada como se fossem cenas congeladas, mas levar em conta as

atividades realizadas, a dinâmica do dia-a-dia dos usuários. Tudo isso deve ser feito com o *Aparato para Juzgar Variantes* à mão.

Livingston dá ainda uma série de dicas gerais:

- Acentuar os problemas. Por exemplo, se suprimirmos a ventilação de um ambiente e o incorporarmos a outro que é ventilado, o primeiro poderá adquirir essa outra função e assim ser ventilado?
- Formular corretamente as perguntas ou invertê-las. Em vez de substituir o desejo por uma janela maior, entender primeiramente o quê se deseja avistar de dentro do ambiente.
- Questionar a sua própria opinião ou hábito. Por exemplo: banheiros realmente precisam de janelas?
- Questionar tudo o que é convencionalmente fixo (ruas e divisas por exemplo). Quais as consequências concretas de se abrir uma janela para o vizinho? O que acontece se avançarmos um segundo pavimento sobre a divisa lateral?
- Buscar modelos em outras áreas. “Um botão, uma árvore, tomados como sínteses formais, podem resumir a ideia central de um edifício sumamente complexo”. (LIVINGSTON, 2006, p. 136)

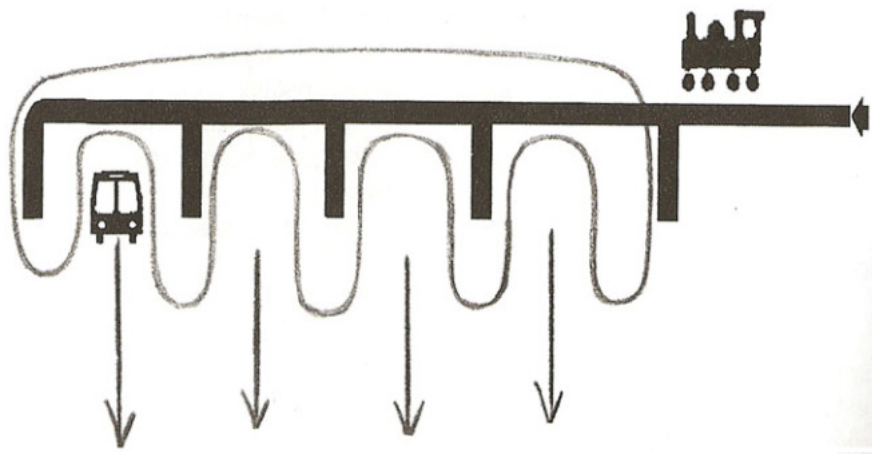


FIGURA 18 – Um pente pode ser uma ponte ou um viaduto.  
Fonte: LIVINGSTON, 2006, p. 136.

- Dar nomes às variantes: Variante 1- quartos em cima; Variante 2- cozinha grande. Isso serve para facilitar a identificação de cada variante e também como lembrete.

## 6. *Presentación de Variantes*

Assim como todos os passos que compõem o *Metodo*, a apresentação das *Variantes* deve começar pela retomada da *Hoja de Ruta*, para que os clientes se situem e se lembrem de onde estão no processo. A partir daí, devem ser apresentadas as fotos da casa atual e os desenhos das *Variantes*, um de cada vez, tendo sempre o *Aparato para Juzgar Variantes* à mão, instrumento fundamental para avaliar as propostas.

O mais importante dessa etapa e um dos grandes diferenciais do *Metodo* é o tipo de desenho utilizado. Primeiramente, não existe uma separação entre o que é processual e o que é apresentado aos clientes. Os desenhos processuais, provenientes dos ensaios de *Variantes* é que são entregues aos clientes, apenas com alguns arremates gráficos para melhor visualização. Os desenhos são sempre elaborados utilizando papéis transparentes e, de preferência, na escala 1:100 para facilitar a medição pelos próprios clientes. Livingston recomenda que, em primeiro lugar, sejam desenhados os PCs de cada morador, para então cada uma das *Variantes* ser elaborada e devidamente denominada.

Os desenhos são sempre feitos à mão. É interessante observar que isso nem chega a ser uma recomendação, mas é algo natural para Livingston. Além disso, para a eficácia do *Metodo*, o uso produtivo do tempo é fundamental. A ênfase está na qualidade do tempo e não na quantidade de horas trabalhadas. Aproveitar o tempo para dar vazão à criatividade, para estudar com atenção o *Aparato para Juzgar Variantes* e utilizar os desenhos processuais na apresentação são medidas eficazes, porque evitam retrabalhos. Para isso, é fundamental que

os desenhos sejam capazes de comunicar aos clientes o seu conteúdo de uma maneira objetiva e clara. Portanto, são suprimidos símbolos e convenções que possam poluir o desenho e dificultar a leitura. Além disso, os desenhos não apresentam nenhuma sofisticação, pois são entregues em papel comum, assim como as perspectivas, que são elaboradas à mão livre e coloridas a lápis, buscando sempre chamar atenção para elementos importantes de cada contexto.

O arquiteto deve, se necessário, simular a realidade, esticando trenas para demonstrar distâncias e usando anteparos como pedaços de papelão ou lençóis para simular paredes. É muito importante que o arquiteto fale de uma maneira clara e pausada, evitando termos abstratos ou técnicos que prejudicam o entendimento. O arquiteto deve também dar tempo para que os clientes compreendam as *Variantes* e, inclusive, sair da sala para permitir que os clientes conversem entre si. Livingston recomenda que “não se apresentarão todas as *Variantes* ao mesmo tempo nem se pressionará ao cliente para que decida por uma ou outra” (LIVINGSTON, 2006, p. 141).

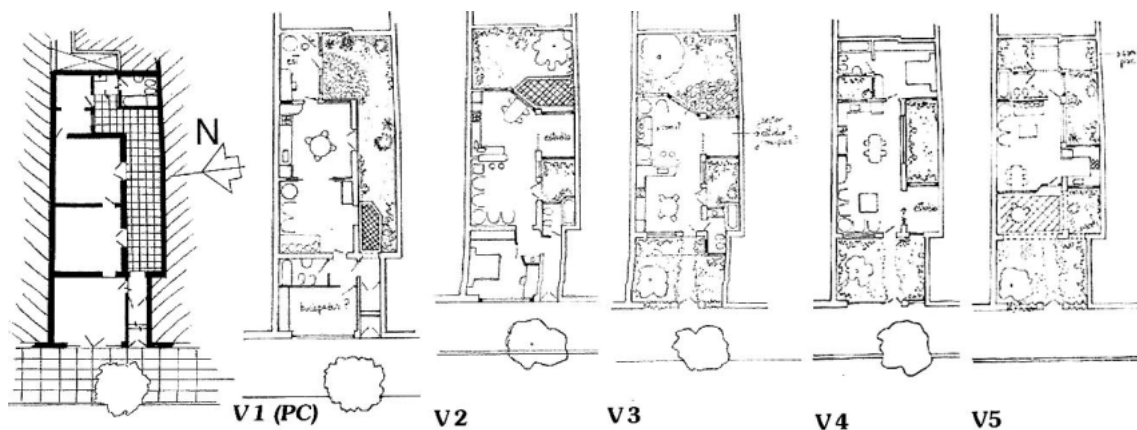


FIGURA 19 – Apresentação de Variantes.  
Fonte: LIVINGSTON, 2006, p.114-115.

As *Variantes* não são soluções prontas, mas podem ser combinadas entre si, dando origem a outras configurações. Por isso, o arquiteto deve sempre manter o ambiente ao seu redor repleto de instrumentos como tesoura, fitas, papéis

transparentes, canetas de cores variadas e régua. Isso permite que a apresentação de *Variantes* seja de fato parte do processo de elaboração. Essa atividade é, portanto, um momento que se abre à participação do usuário. As críticas dos clientes sobre as *Variantes* não são apenas bem vindas como necessárias para concluir esse passo do atendimento. É a participação do usuário que vai mostrar como se dará o ajuste final. Segundo Livingston,

[...] não só não nos chatearam as objeções, mas as esperamos para terminar de compreender cabalmente o cliente, que frente a nossas respostas desenhadas poderá evoluir seus desejos e queixas e até arrepender-se. (LIVINGSTON, 2006, p. 139)

## **7. Ajuste final**

Para escolher entre as *Variantes* apresentadas, os clientes levam os desenhos para casa e têm o tempo que quiserem para avaliá-los. Podem utilizar esse tempo também para propor mais alguma *Variante*, diferente das que já foram apresentadas e discutidas. Quando terminam esse processo de reflexão, os clientes então marcam uma reunião com o arquiteto para expor suas observações e críticas. O arquiteto, por sua vez, ajusta o que for necessário para a apresentação da chamada *Variante* final.

Na realidade, este passo não consiste na simples escolha do cliente, como o faria com uma camisa ou uma marca de vinho, mas é uma nova decodificação, muito parecida com a que fizemos com o PC. Novamente, é necessária nossa intervenção ativa, não a recepção passiva. (LIVINGSTON, 2006, p. 143)

Livingston garante que raramente haverá mais de um retorno, prevenindo seu leitor de comparações inadequadas com as infindáveis versões de anteprojetos, próprias da prática convencional. O arquiteto atribui a eficácia do *Metodo* à sistematização da coleta de dados, que ocupa grande parte do tempo inicial do processo. Portanto, as *Variantes* elaboradas nada mais são do que frutos de uma coleta de dados bem realizada.

É considerado inteiramente normal que os clientes queiram interromper o processo em algum momento, seja para retomá-lo depois ou não. Como previsto na *Hoja de Ruta*, cada passo é realizado com base na troca entre clientes e arquiteto, ou seja, entre pagamentos e serviços. Portanto, interrupções não implicam prejuízo para nenhuma das partes.

### **8. *Manual de Instrucciones***

Segundo Livingston, a elaboração do *Manual* deve começar com mais uma escuta dos clientes. Nesse momento, será definida a quantidade de informações que o *Manual* deve conter e serão escolhidos tipos de janelas, portas, guarda-corpos, fechamentos, revestimentos e cores.

Livingston define basicamente o que o *Manual* deve conter. Detalhamentos específicos, projeto estrutural, de instalações sanitárias e elétricas, quantitativos de materiais, detalhes de marcenaria ou carpintaria e detalhes de banheiros não devem aparecer. Em contrapartida, deve conter projeto de alvenaria, com plantas e cortes, mostrando móveis, pontos de luz e abertura de portas e janelas. Livingston propõe que todas essas informações devem estar no mesmo desenho, para que os impactos das ações de obra sejam avaliados simultaneamente. O *Manual* deve conter ainda fachadas com proposta de cores, detalhamento de elementos fundamentais como bares e escadas, perspectivas para mostrar soluções espaciais específicas e um áudio com instruções complementares (originalmente tratava-se de uma fita cassete, que mais recentemente foi substituída por um arquivo digital, gravado em cd). Nesse áudio, Livingston imagina percorrer a casa por três vezes, como se estivesse explicando o projeto para clientes e construtores. Primeiramente, ele explica a obra de uma maneira geral, depois ambiente por ambiente e, em seguida, fala sobre cores e iluminação. Por último, ele passa instruções sobre elétrica, hidráulica e reparos isolados.

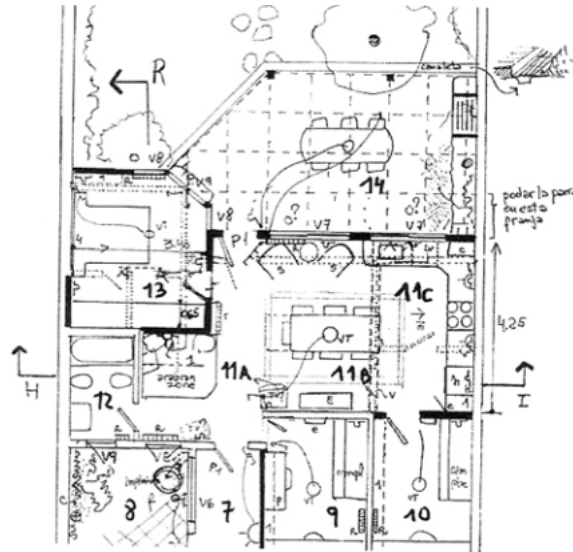


FIGURA 20 – Manual de Instruções elaborado por Livingston.  
Fonte: LIVINGSTON, 2006, p.190.

Muitas pessoas preferem elas próprias escolher ou definir determinadas questões, dispensando o arquiteto de gastar seu tempo executando desenhos que mal serão utilizados. Ou seja: a partir do conteúdo básico, é o cliente quem define o que mais vai comparecer em seu *Manual*.

Em resumo, para elaborar *Manuais*, o arquiteto utiliza três instrumentos: o desenho, a escrita e a fala. Por meio deles, trabalhadores e clientes devem compreender os passos da obra e o porquê das decisões previamente tomadas, adquirindo certo grau de autonomia para promover suas próprias modificações. Livingston acredita que essas medidas conferem versatilidade à obra que, dependendo do caso, pode ser planejada por etapas. Não se trata, portanto, de dar ordens de serviço, mas de um mecanismo de comunicação e transmissão de informações, que deve ser fornecido ao proprietário e repassado ao chefe da obra num mesmo momento.

Livingston não pretende definir como as coisas são construídas. Com o *Manual*, o arquiteto delega aos construtores a responsabilidade do construir, fornecendo a eles instruções básicas baseadas nas premissas espaciais previamente discutidas, mediante as possibilidades construtivas de cada local.



## 3.2

### Clientes

Como já mencionado, a terceira parte da pesquisa, depois da revisão bibliográfica e do estudo do procedimento sistematizado por Livingston, consistiu na aplicação desses procedimentos em situações reais. A captação de clientes para demonstrar a aplicação do *Metodo* se deu de três formas diferentes: pela distribuição de panfletos, pela publicação desses panfletos em jornais de bairro e por indicações, o popular boca-a-boca.

A primeira ideia foi utilizar um tipo de divulgação que pudesse atrair clientes que se encaixassem no perfil desejado: pessoas das camadas inferiores das classes médias que estivessem em busca de soluções construtivas e espaciais, mas que não contratariam um arquiteto por desconhecerem o seu trabalho, por julgarem não poder pagar e por acreditarem ser o arquiteto um profissional que só atende demandas mais sofisticadas. Para isso, o formato escolhido de divulgação foi o panfleto, utilizando uma linguagem objetiva e de fácil entendimento. A manchete do panfleto é a expressão **Arquitetos da Família**, que alude tanto ao título do livro de Livingston, quanto ao termo **Médico da Família**, conhecido pela população e associado a um tipo de atendimento mais humano, dirigido às necessidades específicas dos indivíduos.<sup>11</sup>

O panfleto foi desenhado e escrito à mão, escaneado e impresso em papel branco, liso, no tamanho 15cm x 10cm. Na frente há a chamada principal, com o meu nome e o número do meu telefone. No verso há uma breve explicação de como funciona o trabalho.

---

<sup>11</sup> A denominação **Arquitetos da Família** não tem nenhuma relação com o **Programa do Arquiteto da Família** criado pelo Grupo Risco, formado por alunos da Universidade Estadual de Campinas ([www.gruporisco.org](http://www.gruporisco.org)) nem tem qualquer relação com programas de Assessoria Técnica propostos pelo CREA e ou IAB.

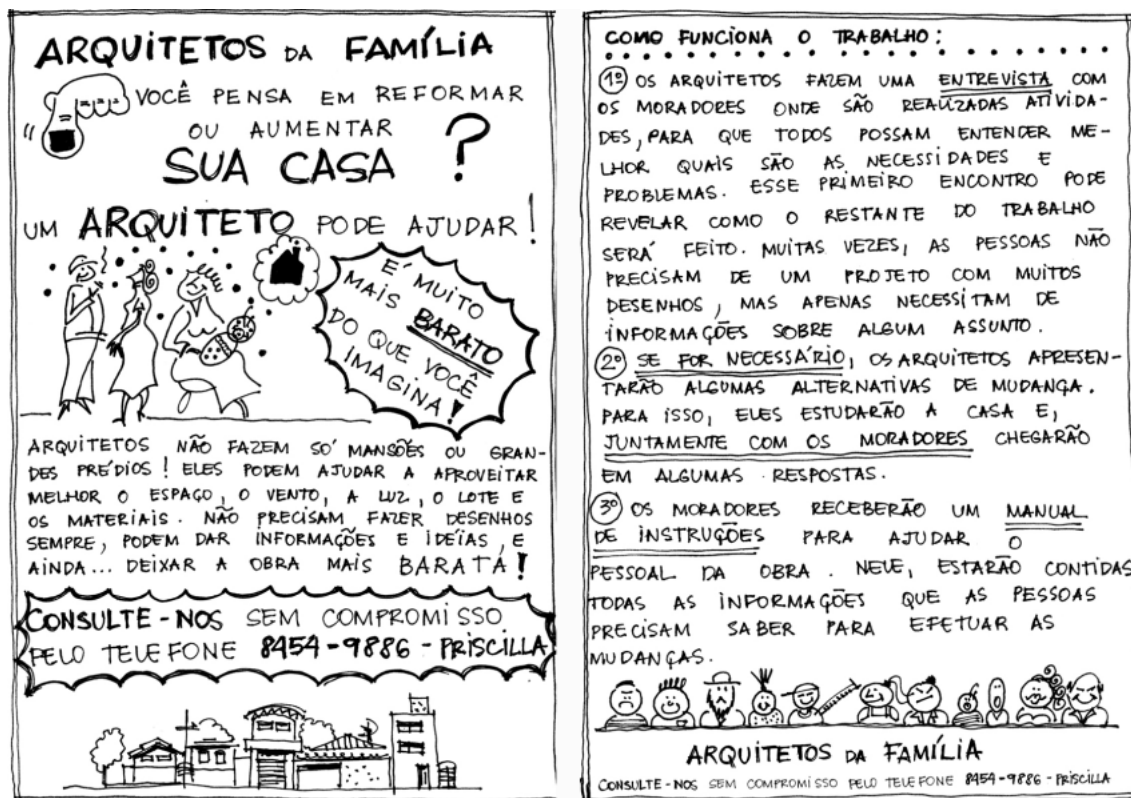


FIGURA 21 – Frente e verso do panfleto.  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2008.

Iniciei a distribuição dos panfletos em associações de bairro onde havia pessoas conhecidas, como as dos bairros Califórnia, na região noroeste, Sarandi, na região da Pampulha e Jardimópolis, na região oeste. Depois passei a distribuí-los em grandes lojas de material de construção como **Leroy Merlin**, **Telha Norte** e **Lar & Construção**, para alcançar uma quantidade maior de pessoas que, por estarem reformando ou construindo, frequentam essa lojas. Escolhi as manhãs de sábado, por constatar que são os períodos de maior movimento.

TABELA 1

Distribuição de panfletos		
Data	Local	Quantidade
19/8/2008	Capela de São Francisco de Assis Bairros Serrano – Sarandi	100
20/8/2008	Capela Nossa Senhora do Carmo Bairro Vila Oeste	50
6/9/2008	Leroy Merlin	200
18/10/2008	Leroy Merlin	200
13/12/2008	Leroy Merlin	200
out/08	Associação dos Moradores do Bairro Califórnia	150
dez/08	Associação dos Moradores do Bairro Califórnia	150
12/1/2009	Leroy Merlin, Telha Norte e Lar & Construção	200
mar/09	grupo dos arquitetos da família (cada arquiteto levou aproximadamente 160 unidades)	1150
<b>TOTAL</b>		<b>2400</b>

Fonte: Produzido pela autora

A outra maneira de divulgação foi a publicação do mesmo anúncio contido no panfleto em jornais de bairros de Belo Horizonte, cujo padrão construtivo e cuja história indicavam ser habitados pelo público procurado. Os jornais foram escolhidos em razão da facilidade da publicação, do preço do anúncio e do grau de abrangência.

TABELA 2

Publicação em jornais				
Jornais	Abrangência	Tiragem	Publicações	Custo da publicação
Correio de Santa Tereza	Santa Efigênia, Santa Tereza, Floresta	13.000 - bimestral	4	R\$ 230,00
Fala Califórnia	Califórnia I	600 - bimestral	1	R\$ -
Free Folder	Santa Efigênia, Santa Tereza, Sagrada Família, Horto	8.000/mês	5	R\$ 100,00
Guia Fácil	Pe. Eustáquio e Carlos Prates	14.000 - semestral	1	R\$ 107,00
Informativo Pe. Eustáquio	Pe. Eustáquio, Carlos Prates, Coração Eucarístico e Minas Brasil	10.000/mês	5	R\$ 130,00
Vila Jardim	Cidade Jardim, Coração de Jesus, Luxemburgo, Santa Lúcia, Santo Antônio, São Bento e Vila Paris	11.000/mês	1	R\$ 70,00
Jornal Destak	Boa Vista, São Geraldo, Santa Inês, Nova Vista, Sagrada Família, Inst. Agrônômico	8.000/mês	1	R\$ 110,00
Jornal do Barreiro	Barreiro	10.000/mês	1	R\$ 270,00
Jornal Interativo de Contagem	Contagem	5.000/mês	1	R\$ 220,00
<b>TOTAL</b>			<b>20</b>	<b>R\$ 1.237,00</b>

Fonte: Produzido pela autora

Na mesma semana em que os panfletos começaram a ser distribuídos, a primeira cliente potencial, Laura, me contatou, não em razão do anúncio, mas por indicação de uma amiga que estava a par da pesquisa (ver Entreato Laura, p.57). Esse tipo de indicação de colegas arquitetos, aos quais algum cliente havia solicitado "apenas umas ideias" ou "dicas" se repetiu outras 14 vezes. Além disso, o atendimento de Laura também deu origem a três novos contatos. Entre os meses de agosto de 2008 e setembro de 2009, os panfletos deram origem a 13 telefonemas. Os anúncios de jornais renderam 72 telefonemas e a divulgação

informal, por arquitetos, por amigos e pelos próprios clientes, somaram 25 telefonemas.

TABELA 3

<b>Origem dos contatos</b>		
Contatos informais (boca-a-boca)	25	22%
Correio de Santa Tereza	10	9%
Fala Califórnia	3	3%
Free Folder	14	13%
Guia Fácil	1	1%
Informativo Pe. Eustáquio	43	40%
Panfletos	13	10%
Vila Jardim	1	1%
<b>TOTAL DE CONTATOS</b>	<b>110</b>	

Fonte: Produzido pela autora

Os telefonemas foram tratados como Pré-entrevistas, à maneira recomendada por Livingston. Assim, conversas aparentemente informais foram suficientes para que os clientes relatassem seus principais problemas e necessidades, e eu me colocasse razoavelmente a par das demandas.

TABELA 4

<b>Demandas solicitadas</b>	
elaboração de modelagem 3d	1
acessos	3
acrécimo	2
adequação de projeto pronto	1
não residencial novo	1
não residencial reforma	2
casa nova	13
contato de mão de obra	2
dúvidas espaciais	12
dúvidas estruturais	5
dúvidas técnicas	7
dúvidas sobre acabamentos	7
reforma	34
orçamento CEF	1
regularização	3
ideias	16
<b>TOTAL</b>	<b>110</b>

Fonte: Produzido pela autora

As demandas relatadas nos telefonemas foram categorizadas de acordo com a terminologia utilizada pelos clientes em suas primeiras palavras ao telefone. Houve os que de imediato solicitavam “uma reforma” e os que timidamente afirmavam precisar de “só umas ideias”. É importante observar que muitas pessoas viram no anúncio uma possibilidade de obtenção de informações relativamente simples, como contatos de mão de obra e opiniões sobre materiais de acabamento.

Do total de 110 telefonemas recebidos, 38 serviços foram de fato realizados, entre projetos de casas novas, reformas residenciais e não residenciais, troca de mobiliário, escolha de imóveis para compra, mudança de layout e escolha de novos acabamentos. O retorno obtido foi de 35%.

TABELA 5

<b>Telefonemas que geraram atendimentos</b>	
Boca-a-boca	15 39%
Informativo Pe. Eustáquio	14 37%
Correio de Santa Tereza	5 13%
Free Folder	2 5%
Guia Fácil	0 -
Fala Califórnia	0 -
Via Jardim	0 -
Panfletos	2 5%
<b>TOTAL DE ATEINDIMENTOS</b>	<b>38</b>
<b>TOTAL DE TELEFONEMAS</b>	<b>110</b>
<b>Relação de atendimentos x telefonemas</b>	<b>35%</b>

Fonte: arquivo pessoal da autora

A abrangência dos jornais não se restringiu somente aos bairros onde eram distribuídos. Era comum que anúncios vistos no Jornal do Bairro Pe. Eustáquio chegassem a moradores de outros bairros, pois várias pessoas têm contato com os jornais em seu ambiente de trabalho e acabam levando a informação para o bairro onde moram. Muitas pessoas tinham o hábito de recortar o anúncio e levar para amigos e parentes que moravam em outras regiões da cidade. Obtivemos contatos provenientes de 31 bairros: Alípio de Melo, Anchieta, Barreiro, Barroca, Cabral, Cachoeirinha, Caiçara, Califórnia, Carlos Prates, Castelo, Dom Bosco, Itapuã, Kátia, Lindéia, Minas Brasil, Nova Vista, Pe. Eustáquio, Pompéia,

Renascença, Santa Efigênia, Santa Inês, Santa Maria, Santa Mônica, Santa Tereza, Santo Antônio, São Geraldo, São Lucas, São Marcos, São Pedro, Sarandi e Sion. Além desses bairros, a notícia chegou também em Betim, Brumadinho, Contagem, Esmeraldas, Itabirito, Juatuba, Nova Lima e Sarzedo, cidades da região metropolitana de Belo Horizonte. De todos esses contatos, foram concretizados atendimentos em 16 bairros e em todas as cidades citadas, perfazendo um total de 24 localidades atendidas. Os locais onde mais houve atendimentos foram os bairros Pe. Eustáquio e Santa Tereza e localidades no município de Contagem.

Os anúncios de jornal renderam vários telefonemas, mas, proporcionalmente, menos serviços efetivados do que as indicações pessoais. Ao contrário do público atraído pelos jornais, todas as pessoas que nos contataram por indicação de alguém conhecido efetivaram partes do trabalho e várias chegaram a executar a obra. Já os jornais proporcionaram muitos telefonemas de pessoas que elogiavam o anúncio e queriam apenas conhecer o trabalho, mas nem tantos trabalhos foram concretizados.

TABELA 6

<b>Relação contatos x atendimentos</b>		
Tipo	Contatos	Atendimentos
Boca-a-boca	24	15
Jornais	76	21
Panfletos	10	2
<b>Total</b>	<b>110</b>	<b>38</b>

Fonte: Produzido pela autora

Durante os seis primeiros meses de divulgação, os atendimentos foram realizados somente por mim. Porém, para conseguir atender todas as pessoas que ligavam, no início do ano de 2009 decidi formar um grupo de arquitetos para atender demandas populares. Enviei um *email* para toda a minha lista de amigos arquitetos contando sobre a pesquisa de mestrado e convidando os interessados a participar. Recebi 11 retornos e ao final formamos um grupo de oito profissionais. A função do grupo não seria apenas dar vazão à demanda de

atendimentos, mas, sobretudo, discutir criticamente o *Metodo* e trocar informações. Além disso, essa era uma maneira de me posicionar fora dos atendimentos para que eu pudesse acompanhar vários ao mesmo tempo e principalmente, analisá-los criticamente.

Ficou combinado que, a partir das Pré-entrevistas, eu encaminharia os clientes a quem fosse mais conveniente pela disponibilidade de tempo ou pela proximidade do local. Para isso, foi criada uma espécie de banco de dados com as informações coletadas em cada Pré-entrevista. Elaborei um quadro com as informações obtidas nos telefonemas e o encaminhava ao grupo por email. Assim, todos tomavam conhecimento do novo cliente e se organizavam para atendê-lo. Dessa maneira, eu sempre realizei as Pré-entrevistas e os arquitetos do grupo se incumbiam de todo o resto – Consultas, Entrevistas, Visitas, Elaboração de *Variantes* e Manuais de Instruções, (ver Quadro de Clientes Atendidos, p.175).



QUADRO 2

Pré-entrevista	
Nome do cliente	Eva
Endereço	Rua Juiz da Costa Val, São Lucas
Data	12/mai
Como ficou sabendo	Free Folder
Telefones	3221-4350
Email	
Demanda	Eva tem uma casa muito grande e pensa em diminuir o tamanho da casa. Ela mora com o filho e precisa falar com ele primeiro. Pensa em pegar o empréstimo na CEF para materiais de construção. Há algum tempo, houve um problema com a estrutura da casa, abalada por uma obra vizinha, mas os engenheiros enviados pela Defesa Civil afirmaram que não havia risco.
As pessoas já moram ou usam o local?	Sim <input checked="" type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/>
Quantas e quem são as pessoas que moram (ou vão morar no local)?	Eva e o filho
Tipo de serviço:	Reforma <input type="checkbox"/> Construção Nova <input checked="" type="checkbox"/> Consulta <input type="checkbox"/>
Quanto pretende executar a obra	Quando conseguir o empréstimo.
Quando pretende gastar na obra	Não sabe, depende do que conseguir.
Explicou todo o método de trabalho?	Sim <input checked="" type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/>
Combinado	Vai falar com o filho e vai nos dar um retorno.

Fonte: Produzido pela autora

Para dar suporte aos atendimentos e avançar nas discussões, foram realizadas reuniões semanais, nas quais cada arquiteto apresentava os trabalhos que tinha realizado e todos aproveitavam para tirar dúvidas e fazer críticas ao *Método*. Como o grupo contava com alguns arquitetos recém formados e outros um pouco mais experientes, essas trocas de informação foram bastante produtivas.

No primeiro período de atendimentos, antes da participação de outros arquitetos, estipulei preços para os serviços, baseados no valor de R\$25 por hora de trabalho. Assim, os serviços tiveram a seguinte remuneração:

- **Entrevista:** R\$50;
- **Visita:** R\$75;
- **Elaboração de Opções de reforma:** R\$150 / R\$300 / R\$450 / R\$600; dependendo do grau de complexidade do trabalho;
- **Elaboração de Opções de casa nova:** R\$700 / R\$900 / R\$1.200;
- **Manual de Instruções para reforma:** R\$150 / R\$300 / R\$450 / R\$600, dependendo do grau de complexidade do trabalho;
- **Manual de Instruções para casa nova:** R\$700 / R\$900 / R\$1.200;
- **Hora técnica:** R\$25 ou R\$30.

É importante salientar que os valores das Opções e dos Manuais não foram categorizados de acordo com a área das construções, mas se relacionavam com o grau de dificuldade do trabalho de maneira geral, avaliado durante a Entrevista e a Visita. Os critérios para isso foram o tipo do terreno, se plano ou acidentado, a quantidade de pessoas a usar o espaço e a distância até o local. Dessa maneira, a cobrança seria feita sobre a quantidade de horas trabalhadas, proporcionais ao grau de dificuldade de cada situação.

A princípio, o montante arrecadado com os atendimentos foi poupado e era usado para cobrir os custos das publicações, gastos com transporte, plotagens e ligações telefônicas. Foi aberta uma conta poupança onde os pagamentos eram depositados sistematicamente. Quando formamos o grupo de trabalho, os arquitetos também depositavam 20% de tudo o que ganhavam nos atendimentos. A ideia era utilizar os recursos poupados para custear a visita ao *Estudio Livingston* em Buenos Aires.

### 3.3

#### Visita ao Estudio Livingston

Esta etapa da metodologia de pesquisa teve como objetivo principal conhecer de perto como funciona o trabalho do *Estudio Livingston* e como se dá de fato a aplicação do *Metodo* pelo seu autor. Para isso, estabeleci um primeiro contato com o próprio Livingston via *email* cerca de um ano antes de marcar a viagem. Alguns meses depois, solicitei a Livingston permissão para permanecer no escritório de Buenos Aires por duas semanas, entre os dias 4 e 17 de outubro de 2009, e assim acompanhar os trabalhos em andamento.

Não elaborei um roteiro rígido de pesquisa, mas apenas listei curiosidades sobre as condições de trabalho de uma maneira geral e estabeleci metas:

- acompanhar atendimentos realizados no *Estudio*;
- conhecer outros arquitetos que aplicam o *Metodo*;
- observar possíveis limitações e diferenças com relação à realidade brasileira;
- contatar clientes já atendidos;
- visitar obras.

Minha tarefa seria basicamente acompanhar os arquitetos em suas funções diárias. Assim, pude observar o trabalho, tirar dúvidas, tomar notas e gravar áudios. Tive acesso a todo o arquivo do escritório e aos projetos em andamento.

A primeira observação importante é que o campo da arquitetura portenha vê Livingston quase como um “anti-arquiteto”. O fato de não haver na biblioteca da *Escuela de Arquitectura da Universidad de Buenos Aires* um só exemplar de *Arquitectos de Família* e somente um exemplar de *Cirurgia de Casas* pode ser uma boa evidência de que a comunidade acadêmica não o vê com bons olhos.

Acadêmicos afirmam que ele é um arquiteto pouco criativo por fazer exatamente “o que os clientes querem”.<sup>12</sup>

O *website* do *Estudio Livingston* é a principal via de contato do escritório com clientes na Argentina. Esclarece como é o sistema de trabalho adotado, quais são e quanto custam os serviços. Pela *web*, Livingston ainda dá dicas sobre a compra de imóveis e o aproveitamento de espaços. Atualmente, os serviços anunciados no seu *website* custam entre AR\$200 e AR\$1.500 e variam desde estudos de viabilidade para compra de imóveis, ambientação e estudo de cores à famosa *Entrevista*.<sup>13</sup>

Acompanhando a rotina do escritório, constatei que além dos serviços descritos no *website*, é oferecida a *Elaboração de Variantes* pelo preço de AR\$4.300 e o *Manual de Instrucciones* no valor de AR\$70 por metro quadrado de construção. Estes valores são para casas com área aproximada de 150 m<sup>2</sup>, podendo variar para mais ou para menos dependendo da situação. Os pagamentos são sempre realizados ao fim de cada passo do *Metodo*, sendo que as *Variantes* e o *Manual* são pagos em duas parcelas, metade no início do trabalho e a metade na entrega final. Percebi que o montante pago por um projeto do *Estudio Livingston* é muito próximo ao que é cobrado em escritórios convencionais. A diferença está nos benefícios trazidos pelo *Metodo*: a objetividade na abordagem dos clientes, a maneira de cobrança, o processo criativo e as ferramentas utilizadas.

A atmosfera do escritório é bem descontraída e a carga horária é de 6 horas diárias. O *Estudio* conta ainda com um arquiteto, Gonzalo Manuele, uma projetista de interiores, Marcela Cerratto e uma arquiteta de obras, Nidia Marinaro, além da estagiária Andrea. O gerenciamento do escritório é realizado

---

<sup>12</sup> Termos usados pela arquiteta Nidia Marinaro e pela estagiária Andreia durante conversa informal no *Estudio Livingston*.

<sup>13</sup> Disponível em: <<http://estudiolivingston.com.ar>>. Acesso em: 20 jan. 2010.

pelo próprio Livingston de uma maneira informal, pois não há muitos trâmites burocráticos a serem cumpridos. Somente Marcela é contratada formalmente.



FIGURA 22 – Estudio Livingston  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.

Um dos diferenciais da prática do *Estudio Livingston* é a organização da informação. Tudo o que eles produzem para os clientes é incluído automaticamente em um vasto banco de dados. Os conteúdos dos projetos são sistematicamente categorizados e servem como uma espécie de catálogo. O escritório é repleto de marcações de distâncias na horizontal e na vertical e de projetos expostos. Sempre que um cliente tem algum questionamento, há um exemplo ilustrativo por perto.

A aplicação do *Metodo* segue fielmente as descrições de Livingston em seus textos, exceto pelo fato de, em casas novas, a conversa posterior à visita e que

dá o arremate final na *Entrevista* acontecer no *Estudio* e não no local. Ou seja, os clientes vão até o *Estudio* mais uma vez após a *Entrevista* e antes da Apresentação das *Variantes*. Além disso, é nesse momento que o *Pacto* é estabelecido e é realizado o primeiro pagamento pelas *Variantes*.

LITERO  
STON

HOJA DE RUTA 2009

PASOS	FECHA	ARQUITECTO →	← CLIENTE
1	En el estudio	Primer contacto con el cliente y con el tema.	\$ 200 (2009)
2	8/08 10:30	Estudio del SITIO Escucha del CLIENTE	\$ 1.500
3	En el estudio	Presentación de VARIANTES	\$ 3000
4	15/9/09	El cliente piensa y evalúa los variantes entregados, en su caso.	-----
5	En el estudio	El cliente elige y vuelve AJUSTE FINAL	-----

**ETAPA 1**

*20/08 (Se entrega y viene a dar)*

*16/09 (viene a dar)*

*Ajuste Final*

*Se entrega*

*Se entrega*

*Se entrega*

**"ROMPECABEZAS"**

Consiste en:  
Planos escala 1:100, incluyendo espacios exteriores (jardines, quinchos, patios, etc.) y muebles principales Croquis mostrando fachadas e interiores. Plan de etapas de obra y crecimiento, respondiendo a cambios futuros en la familia o empresa. Costos globales estimados.

COSTO ETAPA 1: TOTAL 4700 \$

6	En el estudio	Nueva escucha del CLIENTE	\$
7	En el estudio	Entrega del MANUAL DE INSTRUCCIONES (para la ejecución de la obra)	\$

**ETAPA 2**

**"DETALLES"**

Consta de:  
Planos en escala 1:50 indicando medidas exactas de paredes, ventanas, puertas, enchufes, artefactos sanitarios, etc. Contejos para ambientación: elección de pisos, revestimientos, colores, iluminación artificial y tipo de muebles. Sugerencias para elegir contratistas e implementar la relación con los mismos. Casetes de audio con explicaciones detalladas que acompañan y complementan la lectura de los planos. Asesoramiento desde el estudio al propietario y contratista durante la obra.

COSTO ETAPA 2: TOTAL.....\$

FIGURA 23 – Hoja de Ruta  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.

As *Variantes* são sempre elaboradas à mão e não apresentam detalhes, mas são bastante claras e realizadas com base em informações extremamente precisas. Os arquitetos estão muito habituados com o trabalho e, portanto, são muito ágeis. O grande diferencial das *Variantes* são as perspectivas apresentadas

juntamente com as plantas. As perspectivas de Gonzalo, realizadas sobre as fotos dos lugares, são extremamente expressivas. Apesar de serem desenhos muito bonitos não são desenhos sofisticados.



FIGURA 24 – Perspectivas feitas pelo arquiteto Gonzalo Manuele.  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.

Os Manuais também são feitos à mão ou, para obras de maior porte, no computador. São repletos de números e abreviaturas, que remetem aos detalhes de cada parte da obra. Há sempre um *Manual* mestre, formado por vários *Manuais* menores, denominados MI-1, MI-2 etc. O diferencial dessa etapa está no áudio gravado por Livingston. Ele passa horas gravando instruções, descrevendo detalhadamente cada parte da obra e o porquê de cada decisão. Percebi que o áudio é a marca registrada de Livingston, mas que já virou quase um cacoete. Poucos construtores o ouvem de fato, muitos por já estarem acostumados com os seus projetos.

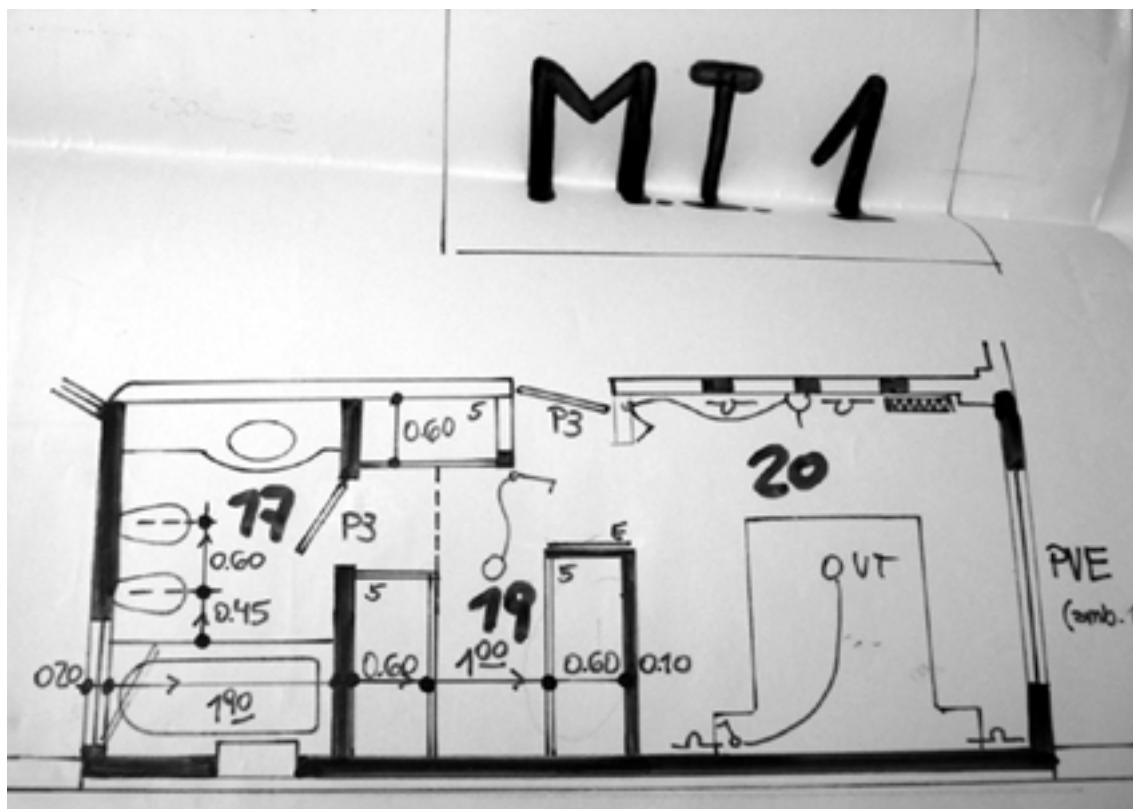


FIGURA 25 – Exemplo de Manual de Instruções  
 Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009

A legalização dos projetos não é um serviço oferecido pelo *Estudio Livingston*, que delega a outros escritórios tal função. A execução das obras também não é de responsabilidade do *Estudio*. Atualmente, a arquiteta Nidia Marinaro se dedica a execução de obras, mas de uma maneira paralela e independente.

O público do *Estudio Livingston* é formado pela classe média que sofreu com as sucessivas crises econômicas e acabou perdendo muito dinheiro. As pessoas que conheci não me pareceram ricas, mas certamente tinham alto nível educacional. Ou seja, são pessoas de capital cultural elevado, porém com pouco capital econômico. Na Argentina não há tanta oferta de novas moradias. Como os bancos oferecem empréstimos a taxas altíssimas, as pessoas não se aventuram em financiamentos. Por essa razão, são muito comuns os empréstimos familiares, a coabitação e a compra de casas mais velhas para serem reformadas. As típicas casas *chorizo* (literalmente, "linguiça", isto é, casas em lotes estreitos) permitem que barracões de fundos sejam alugados para



terceiros ou para membros de uma mesma família, o que é visto como garantia de renda futura.

Não há grandes diferenças entre o nível de escolaridade da mão de obra brasileira e da argentina. Geralmente, os trabalhadores do canteiro têm somente o ensino fundamental. Mesmo os chefes de obra sem formação escolar se distinguem dos outros trabalhadores do canteiro por assumirem naturalmente uma postura de superioridade, reforçada por aspectos visuais e físicos como etnia e vestuário. Constatei também que os salários da construção civil na Argentina são bem superiores aos salários dos brasileiros, aproximadamente o dobro.

Tive contato com outros três arquitetos que aplicam o *Metodo*. Naturalmente cada escritório faz adaptações, que são bem recebidas por Livingston. Segundo ele, o mais importante é não perder os seus fundamentos básicos: a objetividade da coleta de dados realizada na Entrevista; a atenção às necessidades específicas dos clientes, isto é, a consciência de que se trata da prestação de um serviço e não simplesmente da venda de um produto pronto; e a cobrança por qualquer trabalho, independentemente do seu tamanho. Todos os arquitetos que conheci participaram de oficinas promovidas por Livingston para divulgar o *Metodo* e formar *Arquitectos de Família*. Os arquitetos formados utilizam a designação *Arquitecto de Família*, como o fazem Nestor Felice, Victor Gittelman e Hugo Osnaghi, atuantes em Buenos Aires e região metropolitana.<sup>14</sup>

Visitei ainda uma obra em andamento, de um casal de psicólogos, donos de um pequeno apartamento triplex, cuja área total é de 80m<sup>2</sup> aproximadamente. Para reduzir os custos, o casal decidiu não fazer o Manual de Instruções e confiar essa função ao mestre de obras. O dono do apartamento relatou que decidiu gastar mais 10% do valor do imóvel num projeto (até a Elaboração de *Variantes*) para que sua família pudesse morar confortavelmente. O apartamento tinha péssimas

---

<sup>14</sup> Ver <http://www.felicegittelman.com.ar/>.

condições de iluminação e ventilação, além ser muito pequeno para quatro pessoas.

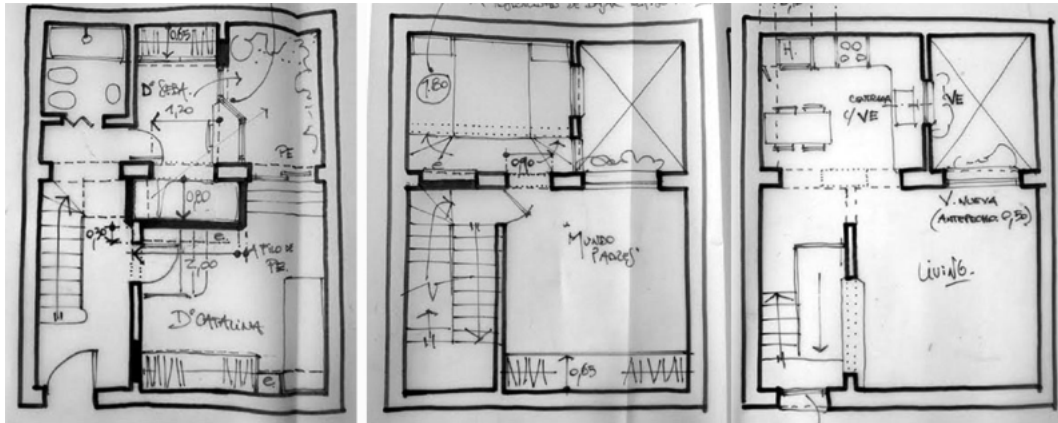


FIGURA 26 – Elaboração de *Variantes* para o cliente Eduardo Fabris.  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.

Finalmente, tive contato com duas clientes atendidas por Livingston, de casas já prontas. Mostraram-se extremamente satisfeitas com o trabalho e, curiosamente, ambas fizeram a mesma observação: “Livingston sempre foi muito paciente com nossas vontades.”

## Hilda e Marcelo



FIGURA 27 – Residência Hilda e Marcelo, bairro Santa Tereza, Belo Horizonte  
Fonte: arquivo particular dos arquitetos Hernán Espinoza e Janaína Marx, 2009.

Um dos primeiros atendimentos do grupo dos Arquitetos da Família foi feito por Janaína e pelo Hernán. Janaína estava fazendo Trabalho Final de Graduação e Hernán havia acabado de concluir o dele. Eles ingressaram ao grupo muito motivados, sedentos de novas experiências, preocupados com o seu futuro profissional e profundamente críticos quanto à prática arquitetônica convencional.

A primeira consulta que realizaram surgiu em resposta a um anúncio de jornal: a casa do policial militar Marcelo, no bairro Santa Tereza, para a qual sua noiva Hilda, uma funcionária pública, se mudaria depois do casamento, mas apenas se alguns problemas muito peculiares dessa moradia fossem resolvidos.

O bairro Santa Tereza não é famoso somente pelos seus bares e vida boêmia, mas também pelas chamadas Torres Gêmeas. Essa dupla de edifícios, cujo nome oficial é *Residencial San Martin*, começou a ser construída no início da década de 90 e nunca foi terminada. Resquícios de uma construtora falida, as Torres Gêmeas foram rapidamente ocupadas por famílias de baixíssima renda,

configurando hoje uma verdadeira favela vertical. A entrada para as Torres fica em uma área também ocupada informalmente, dotada de pouca infra-estrutura e próxima das margens do Ribeirão Arrudas, chamada Vila Dias. A casa de Marcelo não faz parte dessa ocupação, mas está nos seus arredores. Da janela da casa, tem-se uma vista privilegiada das Torres Gêmeas.

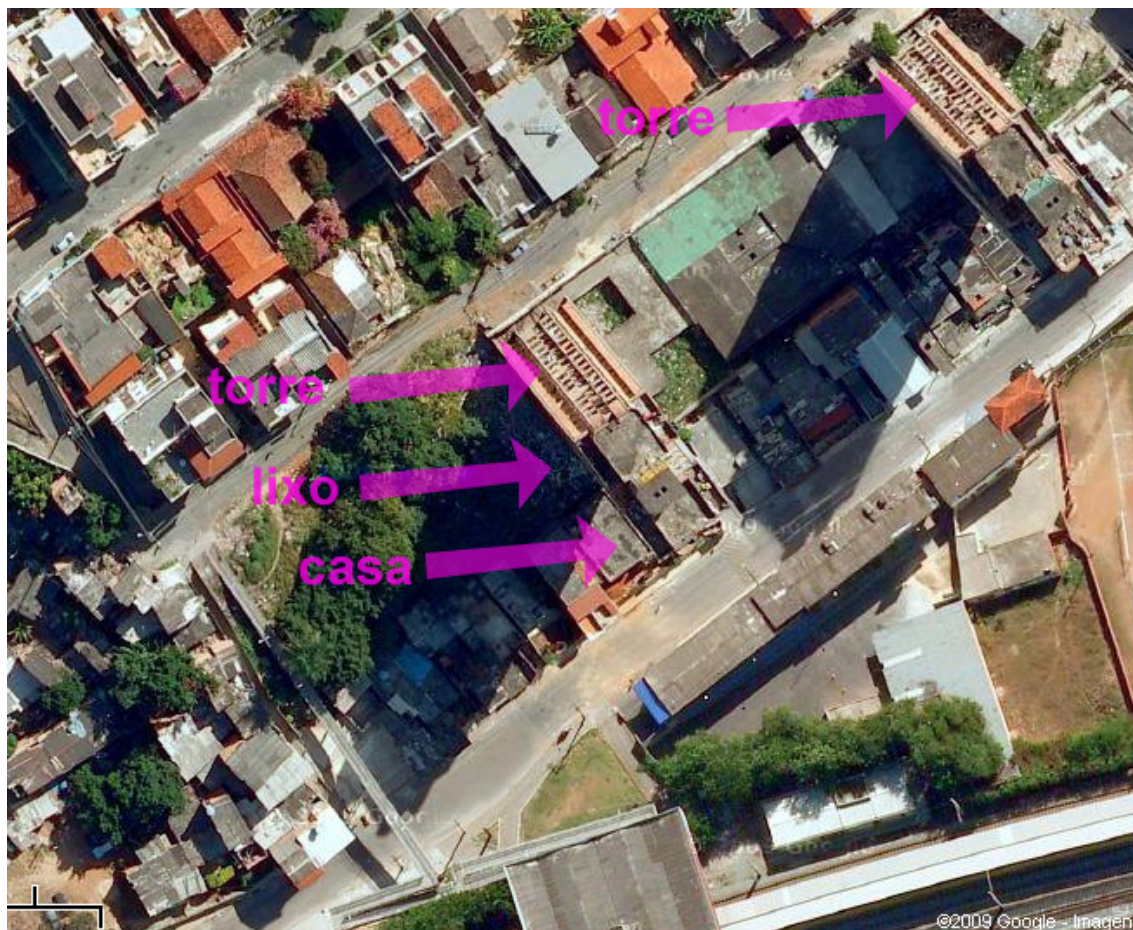


FIGURA 28 – [Vista aérea da casa de Hilda e Marcelo e das Torres Gêmeas. Observa-se uma espécie de mancha na lateral da primeira torre.]

Fonte: arquivo pessoal da autora, adaptado de GOOGLE MAPS, 2009.



FIGURA 29 – Vista por sobre o muro de divisa.

Fonte: arquivo pessoal dos arquitetos Hernán Espinoza e Janaína Marx, 2009.

O motivo principal para que Marcelo procurasse a ajuda de arquitetos é o lixo jogado diariamente das Torres Gêmeas sobre a cobertura de sua casa: são quilos e quilos de tudo o que se possa imaginar – até mesmo pessoas... Os objetos que caem do alto de mais de 15 andares chegam com força suficiente para quebrar quase qualquer material, de modo que é impossível manter a cobertura limpa ou protegê-la de sol e chuva. Além disso, a frequência dos projéteis é tão grande que Marcelo teve receio de deixar os arquitetos subir até lá, com medo que fossem atingidos. Assim, a casa, originalmente coberta com telhado colonial, tem apenas uma laje pré-fabricada, nua já há algum tempo, com muitas infiltrações e mofo por toda parte.



FIGURA 30 – Laje do quarto do casal

Fonte: arquivo pessoal dos arquitetos Hernán Espinoza e Janaína Marx

Marcelo e Hilda não têm muitos recursos e não cogitaram procurar outra casa e viver de aluguel. Na conversa com os arquitetos, mencionaram que queriam alugar a porção da frente do lote para estacionamento. Com essa renda, pretendiam fazer uma reforma completa, mas antes precisavam consertar as infiltrações. Marcelo tinha esperanças de impermeabilizar a laje, porém quando informado do valor do serviço, logo desistiu. Era uma quantia muito superior ao que ele tinha imaginado. Para piorar a situação, Hilda é alérgica; para ela seria terrível se mudar para a casa sem haver uma solução para a cobertura, as infiltrações e o mofo.

Hernán e Janaína, confrontados com uma situação absolutamente estranha a qualquer solução técnica que tivessem aprendido no curso de arquitetura, começaram a falar sobre a necessidade de impermeabilização, a possibilidade de um telhado cerâmico, a importância da limpeza dos drenos e coisas semelhantes. Mas, na realidade, estavam diante de um impasse: havia ali um conflito social urbano que nenhuma arquitetura conseguiria resolver. Quando levaram a discussão ao grupo, o desolamento foi geral.

O grupo acabou criando uma espécie de dispositivo que, mais do que uma solução técnica, soava como um suspiro de consolação: uma grande rede de proteção sobre toda a casa, presa por pilaretes metálicos. Sob essa rede, seria instalado um telhado metálico, mais leve e barato do que um telhado cerâmico, mas que poderia resolver o problema do calor e das goteiras. Os arquitetos elaboraram um pequeno manual explicativo e enviaram ao casal por email, estimando o custo de R\$2.000, que estaria dentro do orçamento possível. Mas especialmente Janaína não ficou satisfeita e compreendo bem o porquê. Havíamos criado um paliativo incapaz de resolver o problema real, muito maior do que a posição dos drenos ou a sujeira que entope as calhas. Criar esse artifício estaria contribuindo para manter a situação existente?

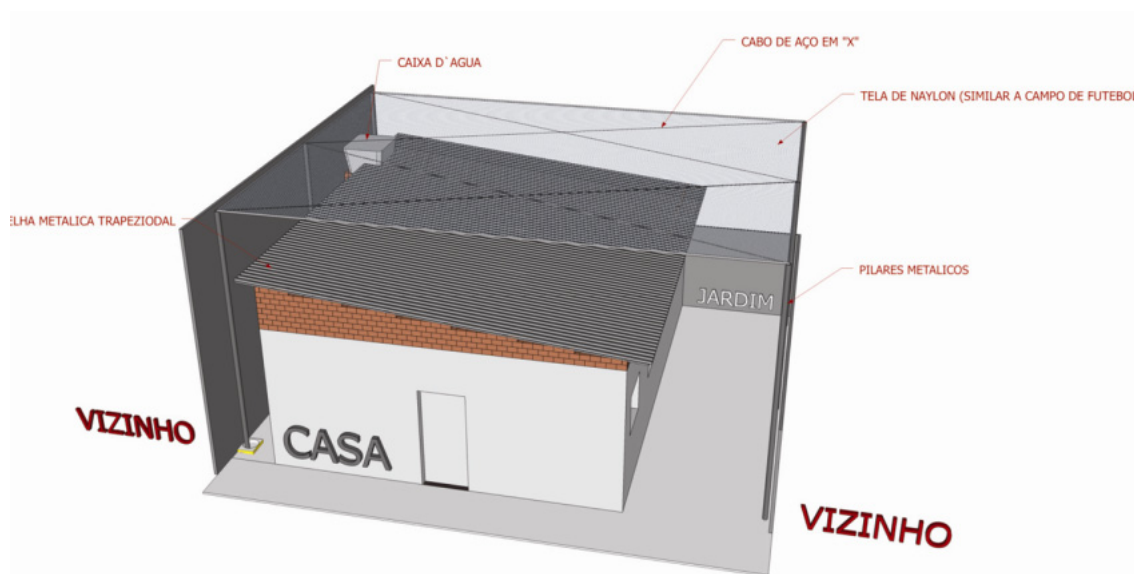


FIGURA 31 – Alternativa proposta pelo grupo dos Arquitetos da Família  
 Fonte: arquivo pessoal dos arquitetos Hernán Espinoza e Janaína Marx, 2009.

Observando por outro lado: e se essa solução tivesse sido proposta por um grupo de arquitetos estrangeiros? Aquilo que tachamos de paliativo poderia receber outro nome se estivesse numa revista de arquitetura? Seria uma **intervenção**? Ou talvez uma **intervenção paliativa**? Particularmente prefiro acreditar que alternativas como essa poderiam chamar atenção para o problema

e fazer com que as pessoas passassem a prestar mais atenção ao que acontece na cidade.

Diante dessa situação, Hilda permanece morando na casa de sua sogra. A casa está fechada e por falta de recursos ainda não foi reformada. Hilda espera que os moradores da torre sejam despejados ou que, pelo menos, aprendam bons modos.



FIGURA 32 – Vista da laje.

Fonte: arquivo pessoal dos arquitetos Hernán Espinoza e Janaína Marx, 2009.



## 4

### Atendimentos

#### 4.1

##### Pré-entrevistas

Como já dito, a Pré-entrevista é o primeiro telefonema, quando o arquiteto entra em contato com o tema. Nesse momento, são necessárias algumas perguntas objetivas como “quanto pretendem gastar?” e “quando querem executar?”. Além disso, esse é o momento de as pessoas explicarem quais são as suas demandas e de o arquiteto explicar como funciona seu método de trabalho.

Durante a primeira fase dos atendimentos, que realizei sozinha, as Pré-entrevistas seguiram à maneira do *Método* de Livingston. Porém, por vezes as pessoas não informaram quanto pretendiam gastar com a obra, seja por constrangimento ou por não terem muita noção de quanto as coisas custam. Nesses casos, eu as aconselhava a verificar a disponibilidade de recursos antes de fazer a Primeira Entrevista. Salientei a importância de um planejamento que atendesse as necessidades da família sem extrapolar os recursos disponíveis. Isso não impediria que as pessoas almejassem algo além do que pudessem ter, mas sim contribuiria para que desejos futuros pudessem ser garantidos ou pelo menos cogitados. São recorrentes obras infundáveis, principalmente devido ao mau gerenciamento dos recursos e do tempo.

Outra situação recorrente foram os comentários elogiosos ao anúncio. Várias pessoas comentaram que se identificaram com a mensagem e que o acharam “muito bonitinho”. Houve pessoas que ligaram somente para saber se o anúncio era verdadeiro ou para nos parabenizar pela iniciativa.

O comportamento das pessoas que ligavam por causa do anúncio era completamente diferente do comportamento das pessoas que ligavam por indicação de conhecidos. As que ligavam pelo anúncio se mostravam constrangidas e levavam algum tempo até relatar a situação. Pareciam estar receosas de fazer perguntas. Ao mesmo tempo, após eu explicar o método de trabalho e principalmente quanto custavam os serviços, as pessoas se soltavam e conversavam durante muito tempo, revelando até mesmo detalhes da vida familiar. Já os que ligavam por indicação, desde o início da conversa pareciam mais confiantes. Por já conhecerem o trabalho, acreditavam que com os **Arquitetos da Família** conseguiriam obter um projeto de arquitetura mais barato e mais simples.

Eu esperava que houvesse certa resistência dos clientes em pagar pela Primeira Entrevista. Houve algumas pessoas que de fato se surpreenderam e chegaram a questionar por que teriam que pagar por uma entrevista sobre o espaço, mas que acontecia fora dele. Nesses casos, eu explicava que o espaço seria visitado, porém após uma primeira conversa.

No início, eu fazia todos os questionamentos recomendados por Livingston, para então explicar o sistema de trabalho. Depois de alguns telefonemas, percebi que isso levava muito tempo e era difícil explicar tudo de uma maneira clara e sem me perder. Percebi também que as pessoas não assimilavam tantas informações de uma só vez. Por isso, passei a explicar o método por partes: assim que terminava cada uma, esperava alguns instantes para que as pessoas processassem as informações e se manifestassem. Dessa maneira, as Pré-entrevistas tornaram-se mais fluidas, menos discursivas e mais dialógicas. Para não perder o foco, anotava os principais pontos e checava se todas as perguntas recomendadas por Livingston tinham sido feitas.

Ao final das Pré-entrevistas, algumas pessoas já deixavam marcada a Primeira Entrevista. Nesses casos, além das solicitações recomendadas pelo *Metodo*, sobre o comparecimento dos membros da família e a elaboração dos PCs, passei a solicitar também que os clientes trouxessem imagens de construções e de soluções espaciais que lhes agradassem ou que, de alguma forma, estivessem relacionadas com a sua demanda.

Em outros casos, as Pré-entrevistas revelaram demandas de pouca complexidade, que tornaram questionável a necessidade de uma Entrevista nos moldes do *Metodo*. Muitos clientes afirmavam precisar somente ideias de revestimentos ou dicas de ambientação, e nem tinham decidido se realmente fariam uma obra naquele momento. Eles estranhavam ter que se submeter a um procedimento relativamente formal e diziam coisas como "tenho certeza que preciso só de umas ideias" ou "tenho umas poucas dúvidas". Não queriam iniciar um processo de vários passos, mesmo sabendo que poderiam interrompê-lo a qualquer momento. Também o fato de todos os membros da família participarem da Entrevista gerou resistências. Discutimos essas dificuldades da Pré-entrevista no grupo de arquitetos e decidimos introduzir a alternativa da Consulta no local (detalhada adiante, no item 4.3).

## 4.2

### Entrevistas

Os exercícios de escuta propostos por Livingston foram, em geral, bastante eficientes e o grupo de arquitetos captou com facilidade esse passo do *Metodo*. A sua principal característica é a extrema fluidez que a conversa adquire no curso da reunião. Na maioria das Entrevistas, os exercícios se misturavam uns aos outros e as informações surgiam livremente. Os exercícios funcionam como uma espécie de guia para os arquitetos e não como uma sequência a ser seguida.

Percebemos que é importante ter sempre à mão uma listagem dos exercícios com uma breve descrição para que nenhum deles deixe de ser realizado, funcionando como uma checagem. É importante ainda comentar que a explicação clara de como funciona o sistema de trabalho e de quanto custam os serviços deixa os clientes visivelmente mais tranquilos. Perceber que o método de trabalho é simples e que pode ser interrompido a qualquer momento também colabora para que os clientes se sintam confortáveis.

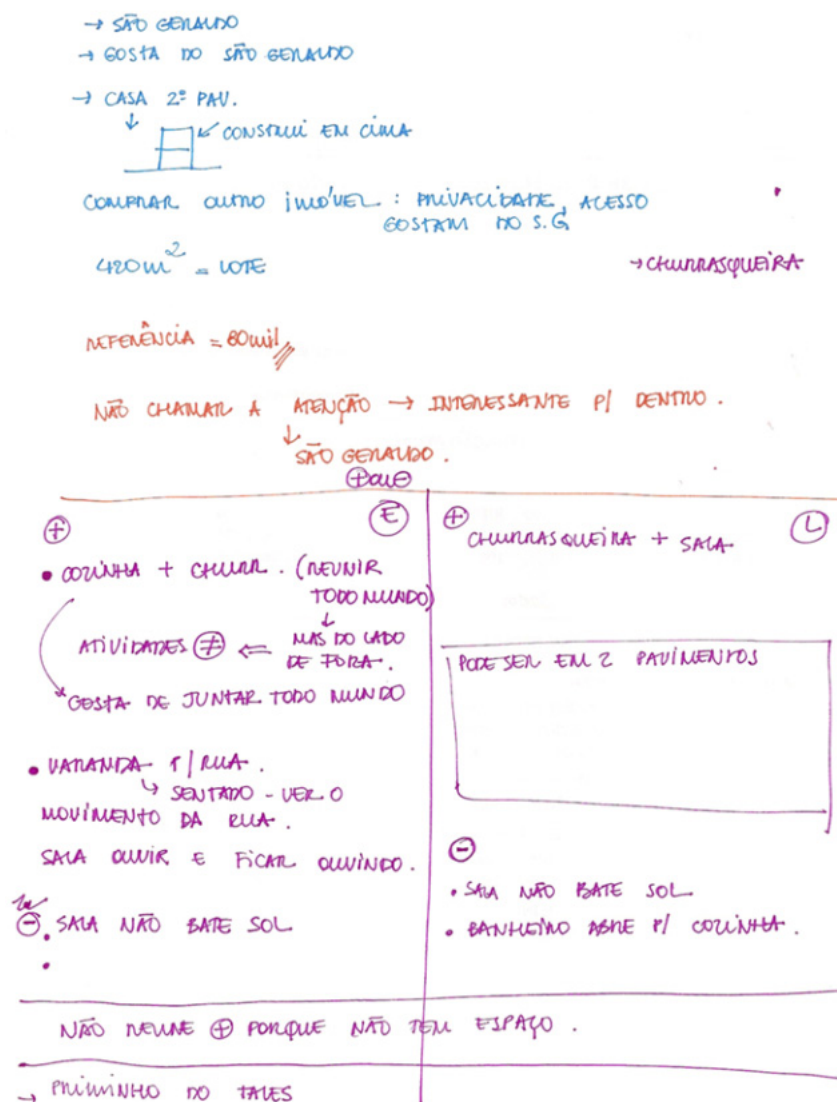


FIGURA 33 – Anotações durante Entrevista, clientes Adriana e Beto.  
 Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.

É natural que durante as Entrevistas, o arquiteto deseje sugerir ideias e tentar dar soluções aos problemas levantados. Isso não é prejudicial, desde que aconteçam após a devida escuta. Os arquitetos podem até antever algumas soluções, principalmente para observar a reação das pessoas, se estão mais abertas a soluções inusitadas ou se são mais tradicionais. O mais importante é não perder o foco desse passo, isto é, ouvir os clientes. Como o processo é aberto, se os clientes não quiserem continuar o trabalho, pelo menos um arquiteto os ouviu e pôde sugerir algumas possibilidades, ainda que de maneira sucinta e superficial.

Outra observação é sobre os benefícios que a elaboração dos PCs traz. A maioria dos clientes nunca havia feito um desenho. Essa atividade permite que os usuários reflitam sobre os espaços e suas dimensões, sobre detalhes que nunca perceberam antes e sobre suas necessidades e hábitos. O fato de ser uma atividade em grupo enriquece ainda mais a discussão, pois cada opinião é sempre colocada em discussão.

Já os exercícios do *Más-menos* e o *Ejercicio Fiscal* nos pareceram muito semelhantes, chegando a ser difícil estabelecer diferenças tanto no momento de elaborar as perguntas quanto para categorizar as respostas. Consideramos que seria mais prático perguntar o que os clientes gostam e não gostam na sua casa e em outros lugares e os seus motivos. Essa atividade é bastante auxiliada pelas imagens trazidas pelos clientes, pois ajudam a ilustrar situações. O arquiteto pode também se basear na Pré-entrevista para providenciar uma coletânea de imagens relacionadas às demandas relatadas. Além da pergunta pelo que gostam, é muito importante que eles identifiquem também o que não gostam, de preferência em ordem do que menos gostam para o que mais gostam.

INSTRUMENTO PARA AVALIAR OPÇÕES	
<b>MORADORES</b> ADRIANA (FUNC. PÚBLICA) BETO (ENGENHEIRO - EMP.) PEDRO (ESTUDANTE)	
MUDANÇA = 15/04 (DEPOIS DA S. SANTA)	
PROBLEMAS	DESEJOS ✓
1 LUGARES ESCUROS (TODOS)	1 CHUVEIRAS QUEIRA (CASAL) + ADRIANA
2 LUGARES APERTADOS (TODOS) (MÁ GOSTA DE (MÓVEIS))	2 FOGÃO A LENHA (CASAL) + ADRIANA
3 NÃO GOSTA NOUTA PENDURA DA (P) (MUITO MÓVEL)	3 PE' DINEIRO ALTO > 3.m (BETO)
4 BANHEIRO COMPARTILHADO (P)	4 ESPAÇO P/ LEITURA (BETO)
5 PORTA COM PORTA (+)	5 LUGAR P/ GUARDAR "TRAUMAS" (BETO)
6 COZINHA PEQUENA (TODOS)	6 ALMAÑIOS GRANDES (TODOS)
7 BANCADA PEQUENA (AD+P) (TODOS)	7 QUANTO GRANDE (COM + DE 1 AMBIENTE) (AD+BETO)
<b>Informações obtidas no Exercício Fiscal:</b>	
8 "PUXAMINHO" (A) 9 PISO DE MATS ⇒ GRANJA! (A) (CIMENTO) 10 ABIR PORTA DA COZINHA (A) E VER NOUTA PENDURA- DA (A)	8 ESPAÇO USO P/ SKATE (P) 9 INTEGRAÇÃO (A) 10 MÍSTICO, ACONCHEGANTE 11 JARDIM, HORTA 12 LAVANERIA 13 TUDO BRANCO 14 RECEBER COLEGAS DO PEDRO. (A) (TODOS)
<b>Informações obtidas no C.F.D.</b>	
→ NÃO SE SABE O QUE FAZER COM O ESPAÇO QUE SOBROU PERTO DA LAVANERIA. PODE SER O DEP. DO BETO. / DESPENSA... COLOCAR COISAS... NÃO PRECISA DE MUITOS ALMAÑIOS... COZINHA + LIVRE (BÁSICO) → SUPRIMIMOS A "SALA DE ESTAR" OBSOLETO, SEM FUNÇÃO, ↑ → SE INTEGRARMOS TUDO, FICA "ESTAR" + "JANTAR" + "COZINHA" + VAIANDA	

FIGURA 34 – Instrumentos para Avaliar Opções, clientes Adriana e Beto.  
 Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.

Quanto ao exercício dos globos, observamos que deve ser realizado em uma folha grande e os ambientes citados não devem ser escritos em lista, mas aleatoriamente, evitando que os clientes confundam a ordem da listagem com ordem de tamanho ou de importância na edificação.

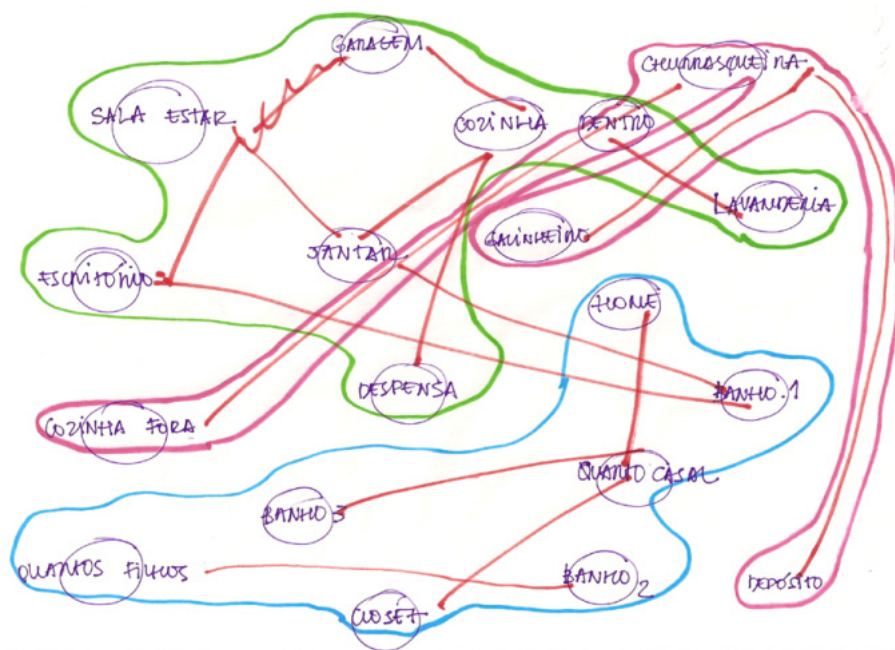


FIGURA 35 – Diagrama de globos clientes Manoel e Simone  
Fonte: arquivo pessoal da arquiteta Mara Coelho, 2009.

O valor da Entrevista sempre permaneceu em R\$50. Nunca houve questionamentos sobre esse valor, nem pelos clientes e nem pelos arquitetos, que não gastavam mais do que duas horas e meia para finalizá-la. Em suma, o grupo considerou que a Entrevista equivale ao dispêndio de tempo de qualquer conversa inicial entre arquitetos e clientes (que usualmente não é remunerada) e oferece a possibilidade de uma coleta de informações muito mais produtiva.

## 4.3

### Consultas e Visitas

Como já mencionado, discutimos no grupo de arquitetos as dificuldades da Pré-entrevista e decidimos flexibilizar a Entrevista, introduzindo a figura da Consulta no local. Ela configurou uma primeira mudança significativa em relação aos passos do *Metodo* que tomamos inicialmente por uma espécie de modelo.

Na realidade, o próprio Livingston oferece consultas em seu escritório, em virtude da variedade de demandas. Ele admite ser difícil identificar se é necessário um *Estudo de Variantes*, começando pela Entrevista, ou se basta começar por uma Consulta.

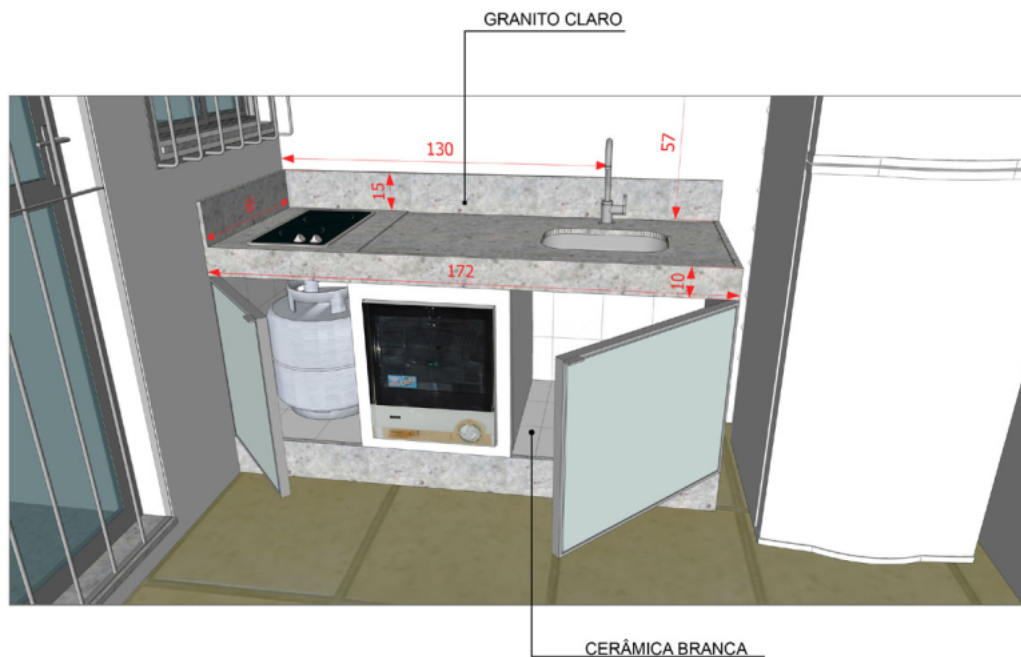
Os assuntos que podem exigir a consulta de um arquiteto cobrem um amplo espectro: decisão de aluguel ou compra de uma moradia, localização de móveis na nova casa, abertura de janelas em muros de divisa evitando conflitos entre vizinhos, localização de uma piscina em um terreno existente, melhorias na ambientação de uma casa ou de um escritório, conselhos para melhorar o comportamento climático de um edifício, viabilidade construtiva, umidade, trincas etc. (LIVINGSTON, 2006, p. 236)

A Consulta foi concebida pelo nosso grupo como uma combinação dos exercícios de escuta da Entrevista com os critérios da Visita. Realizavam-se primeiro alguns exercícios de escuta do cliente, para então proceder à inspeção do lugar. Os arquitetos deveriam avaliar quais exercícios realizar em cada caso e de que maneira. O objetivo era solucionar problemas com dicas e croquis feitos imediatamente, quase à maneira de uma receita médica.

Depois que passamos a oferecer Consultas, o número de atendimentos de fato aumentou. Aparentemente, a Consulta era percebida pelos clientes como um procedimento mais informal do que a Entrevista. No entanto, ao realizá-las, o grupo percebeu que a maioria dos clientes subestimava seus problemas



espaciais ou construtivos. Assim, as Consultas deram origem a mais Manuais de Instrução do que as próprias Entrevistas. Várias pequenas demandas resultaram em Manuais simplificados, que as pessoas utilizavam para variados fins, como orçamentos ou a decisão de compra de um material de revestimento.



OBS: O RECORTE DO NICHU DO FOGÃO DE 2 BOCAS E DA CUBA DE INOX NA BANCADA DEPENDERÃO DO MODELO A SER COMPRADO  
PREVER ENTRADA E SAÍDA DE ÁGUA PARA TORNEIRA E PARA MÁQUINA DE LAVAR LOUÇA

FIGURA 36 – Manual de instruções, cliente Luciane.  
Fonte: arquivo da arquiteta Hiromi Sasaki, 2009.

As Consultas também revelaram, de modo particularmente contundente, um despreparo geral dos arquitetos sobre assuntos ligados à construção. Ficou claro que os clientes, por serem autoprodutores, estão muito mais a par do que acontece no canteiro do que os próprios arquitetos. Quase nunca houve soluções imediatas das questões, como era nossa intenção inicial. Em geral, as respostas ficavam para depois de uma breve pesquisa e eram enviadas por *email* ou explicadas em um telefonema posterior. Algumas Consultas deram origem à elaboração de *Variantes* e, nesses casos, os passos do *Metodo* poderiam seguir normalmente.

Quanto às Visitas propriamente ditas, isto é, aquelas realizadas após uma Entrevista e com a sistematicidade sugerida por Livingston, verificamos que a separação entre o levantamento do local e a conversa com os clientes de fato facilita o trabalho e reduz as omissões.

No início dos trabalhos, fixamos o valor de Visitas e Consultas em R\$75. Mas logo percebemos que essa remuneração era insuficiente, por não incluir o tempo de deslocamento (em muitos casos superior a uma hora), nem tampouco as variações no tempo necessário à análise e ao levantamento de terrenos ou edificações de diferentes tamanhos e complexidades. Adotamos então uma forma de cobrança mais condizente com o tempo despendido de fato: entre R\$60 e R\$90 pela primeira hora, dependendo do local do atendimento, e a metade do valor da primeira hora nas horas subsequentes. Em locais fora da cidade de Belo Horizonte, o valor era combinado caso a caso com o cliente, tendo por referência o custo de R\$25 por hora. Mesmo assim, procuramos priorizar sábados e feriados, evitar horários de pico e atender clientes de uma mesma região em um mesmo dia, visando a diminuir o tempo no trânsito.

Livingston não cobra as Visitas, pois pressupõe que, se os clientes voltaram ao *Estudio* após a Entrevista, é porque desejam seguir para o próximo passo do *Metodo*, firmando o *Pacto*. O grupo decidiu manter a cobrança das Visitas, com receio de que alguns clientes pudessem não seguir com o trabalho ou pela possibilidade de a Visita ser suficiente para resolver a questão, assim como uma Consulta. Assim, caso os clientes quisessem interromper o trabalho após a Visita, os arquitetos não teriam prejuízo financeiro.

Tanto nas Entrevistas como nas Consultas, foram muito frequentes as dúvidas dos clientes sobre a legalização das edificações. Muitas pessoas apresentavam a demanda de um Projeto Legal. O *Metodo* de Livingston não se atém a essa questão, mas, para o nosso grupo, tornou-se impossível não oferecer esse serviço. Decidimos que os arquitetos estipulariam a quantidade de horas

necessárias à elaboração dos desenhos e cobrassem um valor fechado, como um serviço paralelo e independente do método.

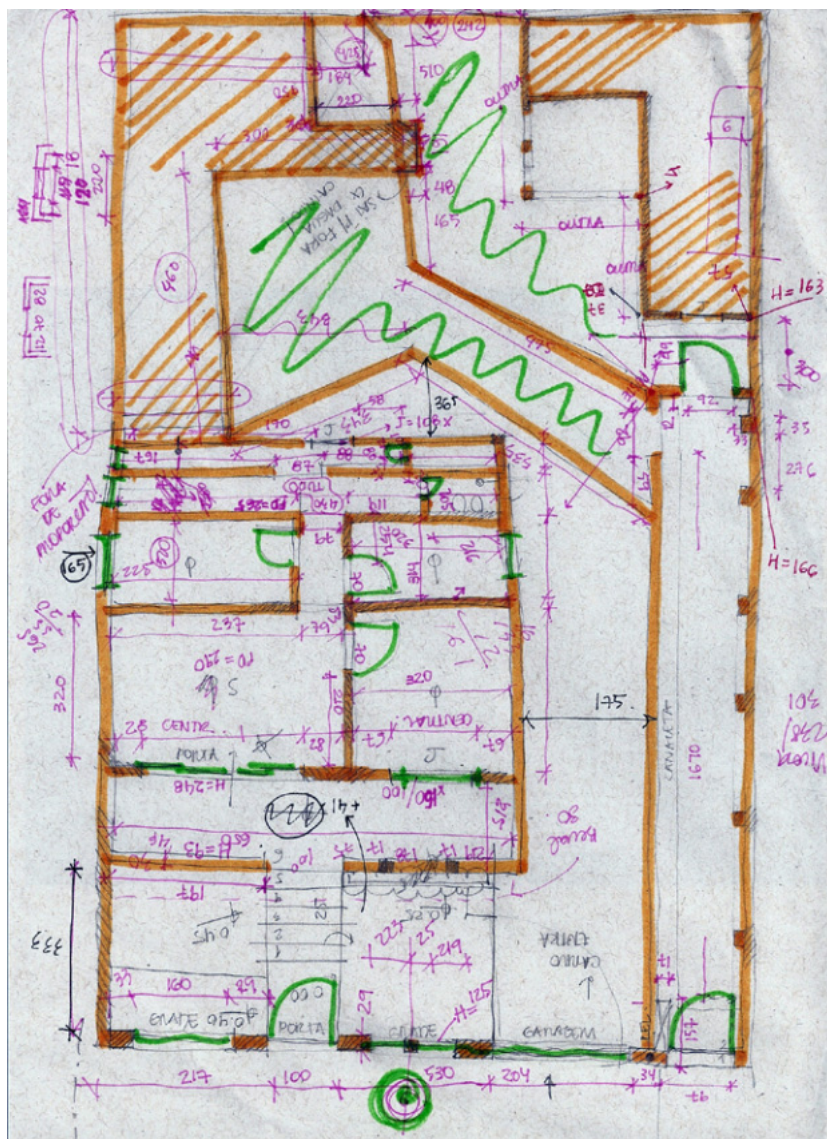


FIGURA 37 – Levantamento de terreno, clientes Edson e Letícia  
 Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.

## 4.4

### Elaboração de Opções

A elaboração de *Variantes*, chamadas pelo grupo de elaboração de Opções, é consequência direta da criatividade aplicada às informações coletadas na Entrevista e na Visita. Ela funciona, assim como o próprio Livingston apelida, como Fogos de Artifício, uma espécie de *brainstorm*, no qual o arquiteto expõe suas ideias sobre a demanda, sem escolher nenhuma solução ideal. A ideia do *Metodo* é obter o máximo de arranjos relacionados com as preferências, desejos e necessidades das famílias, expostos e estudados durante as duas primeiras etapas. Enquanto na prática convencional os arquitetos suprimem algumas ideias e apresentam um único anteprojeto aos clientes, nesse procedimento, como já dito, não há diferença entre o desenho processual e o desenho de apresentação. Os arquitetos não somente elaboram como também apresentam todas as opções, procurando sempre cumprir com as questões antes discutidas. Alguma opção pode estar mais relacionada com um aspecto do contexto do que outro, enriquecendo o trabalho, pelo fato de os clientes terem mais parâmetros de comparação.

Em reformas, cristalizaram-se as seguintes premissas para a elaboração de Opções:

- **desenhos feitos à mão** conferem maior agilidade ao processo e são mais acessíveis aos clientes, pois se assemelham a croquis;
- **desenhos processuais**, em lugar dos desenhos de apresentação, implicam que o processo criativo é compartilhado com os clientes;
- **desenhos feitos em papel transparente** facilitam a sobreposição, a comparação e a mistura de opções diferentes;
- **desenhos sem símbolos e convenções** técnicas, como linhas tracejadas e traço-ponto, são de compreensão mais fácil para os clientes;

- **desenhos sem abreviaturas**, com textos por extenso e em letras grandes, também facilitam a compreensão;
- **cores fortes** são úteis para diferenciar claramente etapas da construção, elementos construtivos, demolições e construções;
- **folhas com grandes margens em branco**, sem linhas de borda, são menos formais e podem ser usadas para anotar e desenhar durante a discussão das Opções (observamos que os clientes nunca interferem nos desenhos quando estão emoldurados - e protegidos - por linhas de borda);
- **a escala 1:100** permite medir os desenhos com uma régua comum, o que a torna mais imediata e intuitiva do que outras escalas gráficas e possibilita suprimir cotas e respectivas linhas de cota e linhas de chamada;
- **elementos manipuláveis**, isto é, desenhos de móveis, carros, árvores e pessoas impressos e recortados na mesma escala dos demais desenhos, enriquecem a discussão das Opções e de seus layouts.

Sendo assim, o desenho das Opções se torna pouquíssimo formalizado, permitindo aos clientes interagirem diretamente com o material entregue. Em várias situações, os clientes chegaram a elaborar suas próprias Opções a partir dos desenhos fornecidos pelos arquitetos, se lembrando de detalhes esquecidos durante a Entrevista.

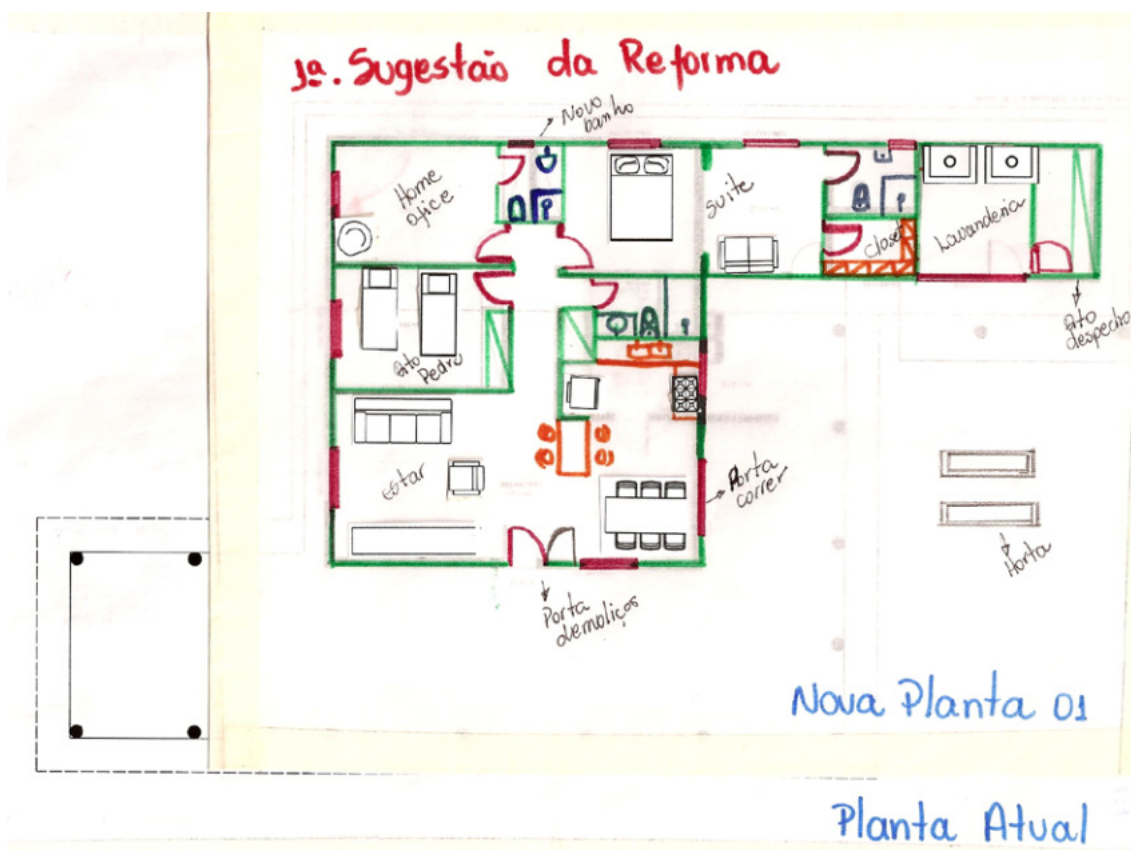


FIGURA 38 – [Opção elaborada pela cliente Adriana, durante a avaliação das opções entregues. Os móveis foram impressos e colados]  
 Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.



FIGURA 39 – Opções de casa nova, clientes Renata e Flaviano.  
 Fonte: arquivo pessoal da autora, 2008.

Para Livingston, não há sentido em utilizar uma ferramenta como o computador para uma função que, segundo ele, é cumprida perfeitamente pelo desenho manual. No entanto, observamos uma grande dificuldade em desenhar à mão,

principalmente entre os arquitetos mais jovens. Muitos ficavam inseguros em desenhar, alegando que seus croquis eram "feios" e sem expressão. Eu insisti muito para que não fosse utilizado o computador nessa etapa, mas alguns foram irredutíveis. O desenho feito por computador tem um aspecto de desenho finalizado, que parece constranger discussões, interferências e alterações pelos clientes. Além disso, ele não permite correções imediatas, como as realizadas durante a Entrevista. Corrigir um desenho feito no CAD, dependendo do tamanho, é mais trabalhoso do que desenhar tudo novamente à mão.

Em nenhum atendimento, os arquitetos (nem eu mesma) elaboraram perspectivas manualmente. Sempre nos valem do *software SketchUp*, que permite uma modelagem mais rápida e precisa do que outros softwares, mas ao mesmo tempo não fornece imagens aparentemente acabadas. Durante a discussão das Opções com os clientes, os modelos digitais eram apresentados diretamente no *laptop*, abertos no próprio programa, e não com imagens impressas, escolhidas previamente. Tentamos explorar ao máximo as potencialidades do programa, estimulando inclusive que os próprios clientes o manipulassem. (Como se trata de um *software* que pode ser obtido gratuitamente pela *web*, alguns clientes chegaram a instalá-lo em seus próprios computadores para manipular os modelos.) Muitas vezes, nem era necessário elaborar plantas, já que elas eram extraídas da vista de topo dos modelos, que editados no momento, permitiam a visualização imediata de modificações.

Durante a primeira fase de atendimentos, que realizei sozinha, a elaboração de Opções para reformas tinha três valores diferentes, conforme a complexidade: R\$300, R\$450 ou R\$600. Com a formação do grupo e a ampliação do universo de clientes, percebemos que preços rigidamente tabelados não correspondiam às peculiaridades de cada caso e às variações do tempo de trabalho daí decorrentes. Dessa forma, estabelecemos apenas que Opções para reformas teriam o valor mínimo de R\$150 e máximo de R\$750. Para casas novas, o valor mínimo das Opções seria R\$750 e o máximo R\$1.200. Vale lembrar que todos os

preços sugeridos foram baseados na quantidade de horas gastas para produzi-los.

Durante os atendimentos, alguns clientes consideraram que sua mão de obra seria capaz de construir ou reformar usando apenas os desenhos de Opções, sem um Manual de Instruções. Como a proposta da pesquisa era testar uma metodologia de projeto aberta, na qual os clientes tivessem liberdade de decisão e, portanto, assumissem a responsabilidade pelas decisões tomadas, teria sido incoerente da nossa parte impedir esse andamento do processo. Contudo, ele tornou especialmente problemático o fato de a formação dos arquitetos ser limitada quanto ao conhecimento de soluções construtivas. Para que pudessem ser usadas na construção, as Opções deveriam ter uma consistência técnica maior do que é usual em Estudos Preliminares convencionalmente praticados e ensinados nos cursos de graduação. É importante observar que apresentar soluções bem resolvidas tecnicamente não requer desenhos acabados, mas informações consistentes transmitidas com clareza. A pouca atenção aos aspectos construtivos poderia inviabilizar alguma Opção apresentada.

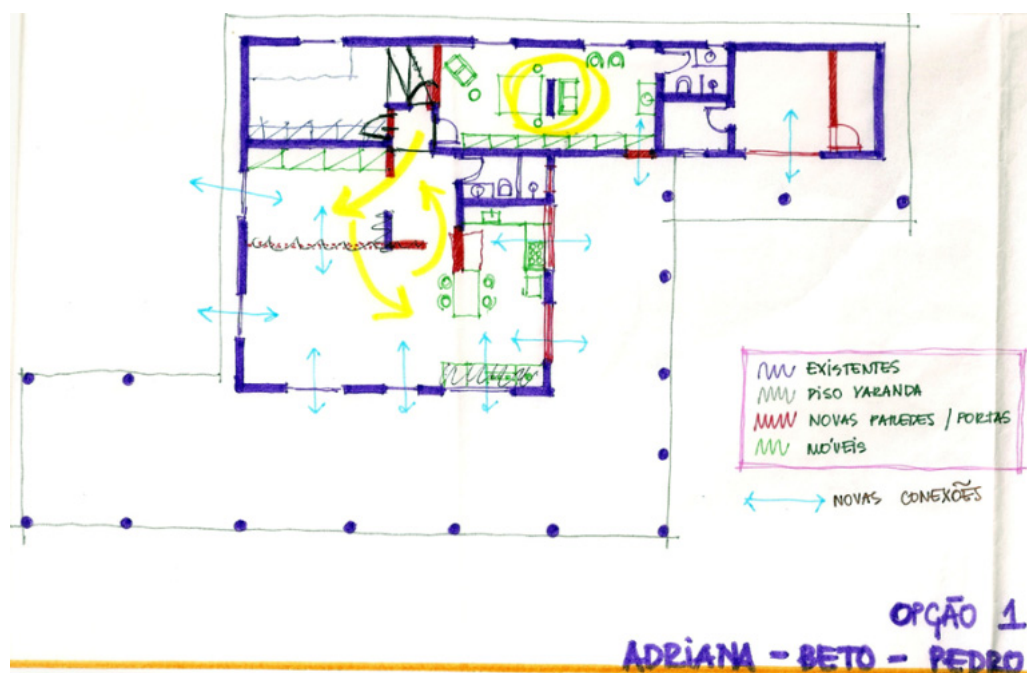


FIGURA 40 – Elaboração de Opções, clientes Adriana e Beto.  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.



O ajuste final dificilmente se limitava a um só retorno, mas também raramente superava dois. A diferença em relação a prática convencional é que em vez de ser retrabalho, cada retorno é um passo adiante na evolução do projeto. Por isso, utilizar desenhos e modelos simples é extremamente proveitoso, pois todo o trabalho é sempre reaproveitado e raramente descartado.

As Opções Escolhidas também eram elaboradas na escala 1:100 e, algumas vezes, apenas enviadas por *email*, de acordo com as observações dos clientes. Em casos mais complexos, era realizada uma nova reunião para discutir sobre os ajustes necessários.

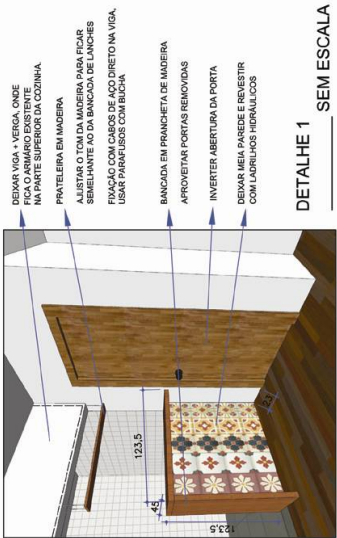
## 4.5

### Manual de Instruções

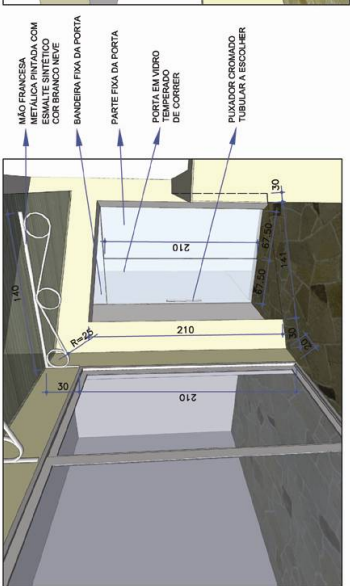
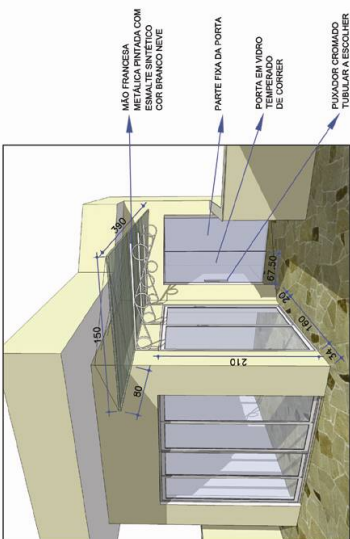
A elaboração de Manuais de Instrução definida pelo *Metodo* se utiliza basicamente de desenhos repletos de informações codificadas em números e letras, mas que não cumprem com regras normatizadas, além do áudio explicativo. Durante os atendimentos foram adotados procedimentos que, aparentemente, diferenciam os nossos manuais dos realizados pelo *Estudio Livingston*. Para o grupo dos Arquitetos da Família, os Manuais de Instrução:

- não devem conter muitas informações concentradas, mas devem ser formados por **vários pequenos manuais com instruções relacionadas** diretamente com o ritmo em que a obra se encontra. Por serem realizados separadamente, podem ser cobrados separadamente. Isso está diretamente relacionado ao grau de envolvimento do cliente com sua obra. Há clientes que desejam atuar e decidir sobre a obra de uma maneira independente, dispensando a elaboração de alguns manuais;

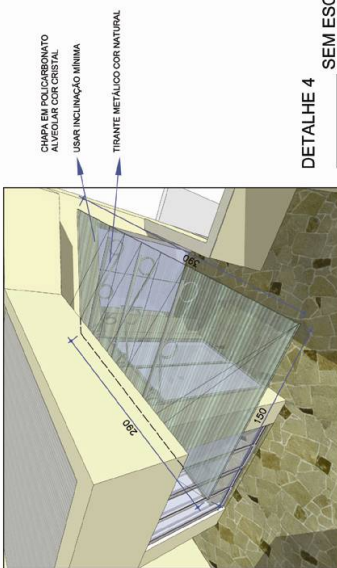
- **devem ser elaborados concomitantemente com a execução ou imediatamente antes do início da obra.** Não há sentido em produzir manuais para clientes que optam por executar a obra mais tarde. Os orçamentos podem ficar ultrapassados e as necessidades dos usuários podem mudar.
- **devem ser discutidos com os clientes e com todos os trabalhadores da obra,** visando minimizar hierarquias e ter os trabalhadores como aliados e não como trabalhadores passivos;
- **pretendem fornecer instruções e não demonstrar detalhadamente como as coisas são construídas.** Porém, dependendo da experiência dos trabalhadores da obra e do tipo do trabalho, os manuais devem conter detalhes construtivos além de instruções;
- devem priorizar o uso de **perspectivas** e não de desenhos planificados. Como são destinados aos trabalhadores e aos usuários, **a representação gráfica deve ser objetiva e clara.** O uso de cores e perspectivas isométricas é bastante eficiente.



DETALHE 1 SEM ESCALA



DETALHE 4 SEM ESCALA



MANUAL DE INSTRUÇÕES DA PRIMEIRA ETAPA DE TRABALHOS

APARTAMENTO DÉBORA SALOMÃO

PRISCILLA NOGUEIRA

ARQUITETOS DA FAMÍLIA

01:03

FIGURA 41 - Manual de Instruções, cliente Débora Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.

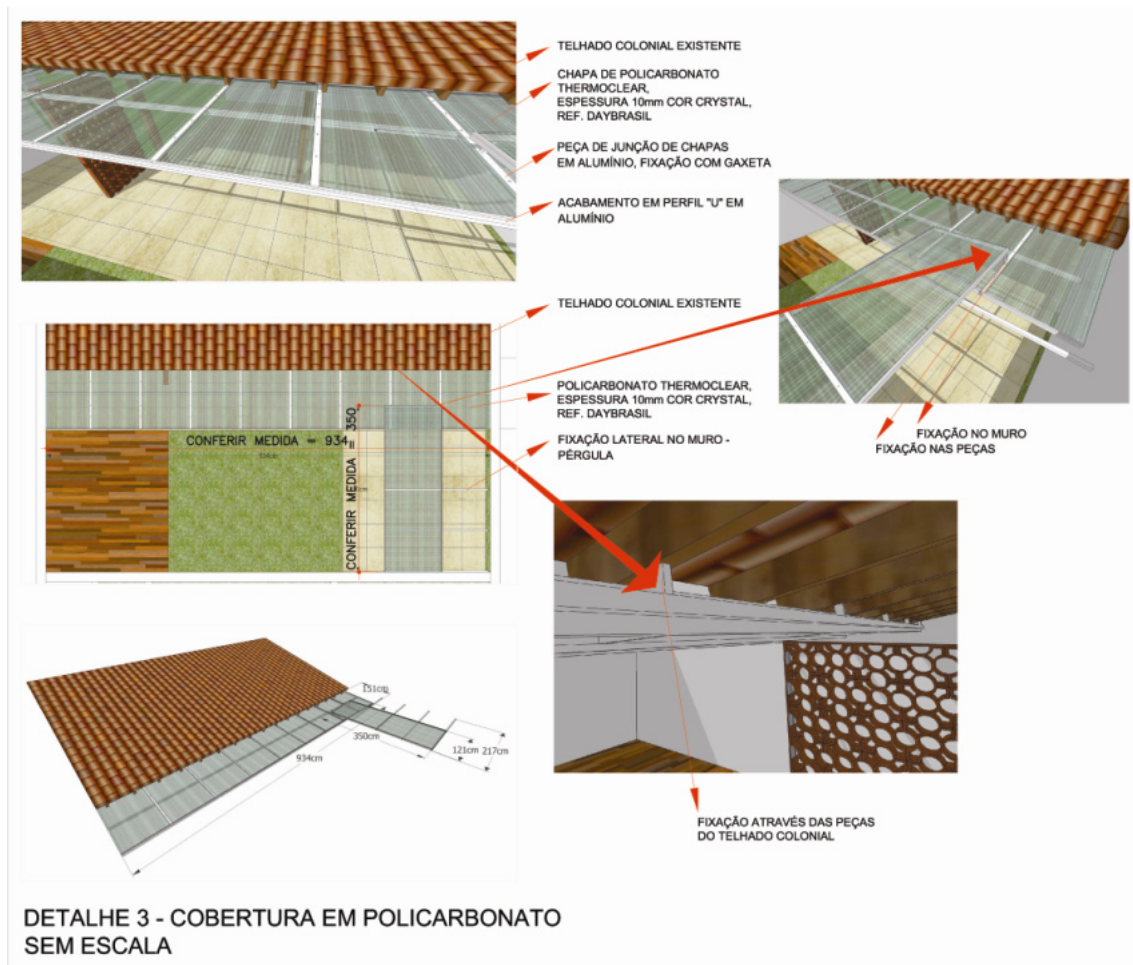


FIGURA 42 – Manual de Instruções, clientes Daniela e Fernando  
 Fonte: arquivo pessoal da autora, 2009.

O fato de os manuais poderem ser elaborados separadamente não significa que as etapas da obra não devam ser raciocinadas em conjunto. A elaboração de manuais por assunto e a entrega no ritmo da obra é benéfica para a organização da informação e para o controle de custos. Isso facilita o trabalho principalmente para os autoprodutores, que na maioria das vezes, não contam com um mestre de obras. Livingston é totalmente contra esse procedimento, pois é a favor de sempre haver um chefe de obra. Nas classes populares brasileiras isso é raro, pois o trabalho dos mestres é oneroso. Geralmente são os próprios moradores que administram a obra mesmo sem ser completamente familiarizados com o trabalho.

Tanto nas edificações novas quanto nas reformas, o que mais me chamou atenção foi a carência de conhecimento técnico construtivo dos próprios trabalhadores e também dos arquitetos. Observamos que arquitetos tendem a minimizar as repercussões técnicas de suas propostas espaciais e estéticas, ao mesmo tempo em que desconhecem assuntos banais ao campo da construção, principalmente os relacionados com instalações hidráulicas, estrutura e materiais de construção. A inquietação gerada pela falta de conhecimento provocou no grupo uma grande sensação de frustração e autocrítica, levando os arquitetos a criarem cartilhas sobre materiais e técnicas construtivas. Essas cartilhas, ainda não concluídas, contemplarão mais de 40 questionamentos sobre construção, colhidos durante os atendimentos. A ideia é disponibilizá-las no site do IDA. A carência de conhecimento foi notada principalmente durante a realização de Consultas, por exigirem respostas imediatas. Em sua grande maioria, os arquitetos respondiam as questões por meio de telefonemas posteriores ou mesmo por *email*, após terem efetuado pesquisas.

Outra deficiência de conhecimento é sobre infra-estrutura de uma maneira geral. A transferência de um padrão de energia, o dimensionamento mínimo de coletores solares, drenos, calhas e caixas d'água, a localização de caixas de passagem e de gordura e a instalação de fossa séptica são assuntos que pouco tinham sido abordados na vida profissional dos arquitetos.

Os manuais, durante a primeira fase de atendimentos, obedeciam ao mesmo preço das opções, variando entre R\$300 e R\$600 para reformas, e R\$900 e R\$1200 para casas novas. Com o grupo, estes valores foram amplamente alterados. Os manuais variavam entre R\$150, uma espécie de cartilha sucinta e objetiva, e R\$1.200, um manual básico de uma casa de médio porte por exemplo.

Em situações de casas novas, buscamos o auxílio de engenheiros calculistas. A maioria deles não se motivou a trabalhar de uma maneira diferente da usual, e

permaneceu presa ao desenho arquitetônico convencional. Além disso, o custo de um cálculo estrutural acabou ficando muito mais alto do que os valores dos atendimentos realizados. Com isso, os autoprodutores acabavam optando por confiar em sua mão de obra. O grupo, nesses casos, se propunha a discutir as questões estruturais com os trabalhadores, buscando prevenir qualquer tipo de problema. A solução encontrada pelos trabalhadores do canteiro é superdimensionar a estrutura, não muito diferente do que os calculistas fazem, em virtude dos elevadíssimos coeficientes de segurança impostos pelas normas em vigor.

Curiosamente, a maioria dos clientes de Entrevistas não solicitou Manuais de Instrução imediatamente. Alguns pelo fato de executarem suas obras com o desenho de *Variantes* e outros por necessitarem aprovar o projeto na Prefeitura Municipal antes de começar a obra. De qualquer maneira, observou-se que não faz sentido elaborar Manuais sem que a obra esteja a ponto de começar. Os Manuais pretender ir além de ser apenas um produto adquirido, devendo, sobretudo, servir aos clientes e aos trabalhadores durante a obra. A finalidade dos Manuais não é completar um pacote de serviços, mas oferecer auxílio técnico, podendo ou não ser adquirido.

## 4.6

### Afloramentos

Ao longo dos atendimentos alguns tópicos se tornaram pontos chave para discussões. O próximo capítulo apresenta análises críticas sobre tais tópicos, baseadas sempre nas diferenças entre a abordagem da prática tradicional, o *Metodo* de Livingston original e a sua revisão, fruto das discussões e repercussões geradas nos atendimentos.

Serão analisados criticamente quatro temas: “Comunicação”, “Agentes”, “Trabalho” e “Escalas”.

Uma das principais diferenças entre o procedimento convencional e o método que aplicamos se refere às maneiras de comunicação. A comunicação pode ser considerada a base da prática arquitetônica por ser ferramenta fundamental desde os primeiros contatos até apresentação do projeto e o contato com a mão de obra. A comunicação se dá em vários níveis, é realizada com a ajuda de vários tipos de ferramenta e tem vários objetivos diferentes. Quando mal realizada, implica em prejuízos que facilmente poderiam ser evitados.

Chamo de Agentes todos os que realizam qualquer ação relacionada à prática arquitetônica. Pertencem, portanto, não somente ao campo da arquitetura. Não são necessariamente pessoas físicas podendo ser instituições. Desta forma, agentes são arquitetos, engenheiros, clientes, operários, prefeituras, órgãos de classe, empreiteiros, incorporadores, decoradores, vendedores e fornecedores. Cada um desempenha determinados papéis e funções no ciclo da produção arquitetônica de modo a viabilizar algumas práticas, sustentando algumas e mitigando outras. Concentrarei a crítica a quatro agentes principais: arquitetos, engenheiros, operários e órgãos reguladores.

A diferença entre o trabalho intelectual realizado nos escritórios e o trabalho manual realizado no canteiro de obras é fator crucial que afeta a prática arquitetônica principalmente quando as obras começam. Saber desenhar não é o mesmo que saber construir. Além de ser também um problema de comunicação e transmissão de informações, há uma fundamental diferença entre três aspectos: o que é representado graficamente, as técnicas de construção oficializadas pelo campo da engenharia e as técnicas próprias dos trabalhadores da construção. Por último, lanço a discussão sobre a importância da adequação entre escalas. Os atendimentos evidenciaram a importância do ajuste dos procedimentos em função da escala de abrangência dos serviços.

A função do capítulo seguinte é apenas lançar a discussão sobre os temas. Cada um deles deve servir a pesquisas futuras, para além da temática desta dissertação.



## Ronny e Helena

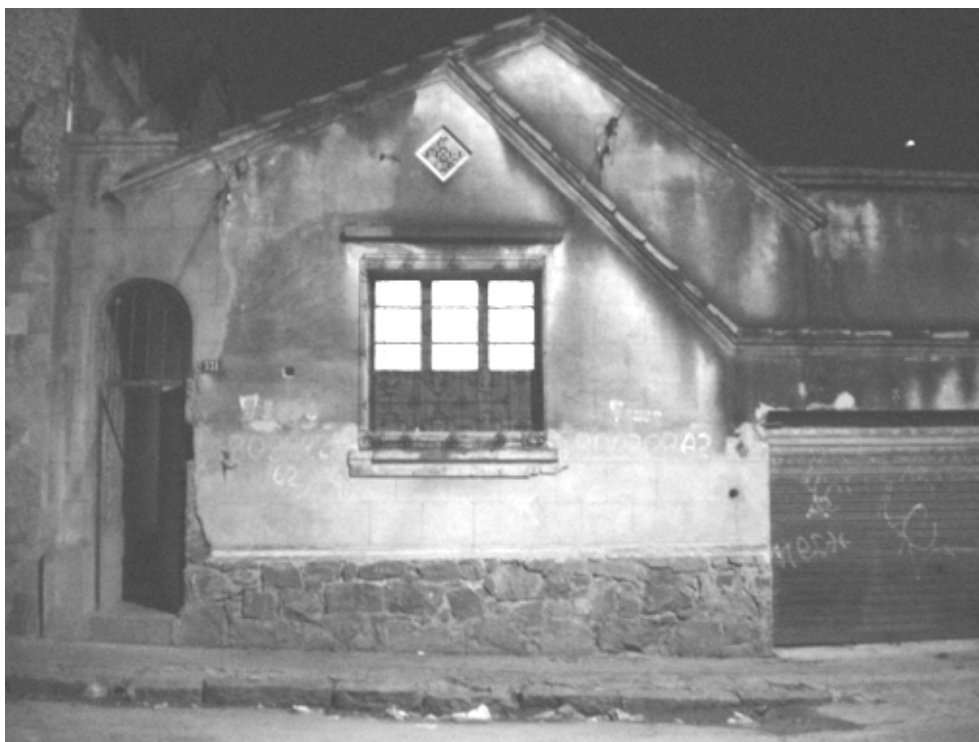


FIGURA 43 – [Residência atual de Ronny e Helena, bairro Pe. Eustáquio, Belo Horizonte]

Fonte: arquivo da arquiteta Amanda Olalquiaga, 2009.

O jornal do bairro Padre Eustáquio foi a nossa maior fonte de clientes. Cerca de 40% de todos os telefonemas vieram de pessoas que têm acesso ao jornal, não necessariamente moradores do bairro. Uma dessas pessoas foi o garçom Ronny, casado com a funcionária pública Helena.

Ronny ligou pela primeira vez somente para saber como funcionava o trabalho. Ao final da Pré-entrevista disse que retornaria, mas não antes de consultar sua esposa. Eu nem imaginei que ele fosse retornar novamente, pois a maioria dos homens que ligava ou desistia no início da conversa, por perceber não ser um serviço gratuito, ou já de imediato marcavam a entrevista ou a consulta. O atendimento foi feito pela Amanda, uma das arquitetas do grupo. Ela se formou também na Escola de Arquitetura da UFMG pouco antes de o grupo começar.

Apresentarei aqui o relato da Amanda, demonstrando como foram a Entrevista e a Apresentação de Opções.

#### **" Entrevista**

Dia 21/05, às 19:00 , no MOM

Família de 2 pessoas: Ronny e Helena

Endereço da casa: Rua Uberlândia, 531 (esquina com Rua Padre Eustáquio)

Tempo: 2h

Presentes: Amanda

#### **Relatório da Entrevista:**

A entrevista começou com a explicação do Método e o esclarecimento de algumas dúvidas levantadas pelos clientes. Em seguida, pedi para ver os seus desenhos. Eles me explicaram como tinham comprado a casa, ressaltaram muitas vezes como foi sacrificado e como eles estavam felizes de terem conseguido comprar uma casa em um bairro "tão bom como o Carlos Prates". Explicaram que a casa tinha sido comprada sem telhado e com poucas paredes de pé e que por isso, tiveram que fazer uma primeira reforma, às pressas, para poder aprovar o financiamento na Caixa Econômica Federal. Contaram que a obra foi feita sem orientação, somente com a ajuda do irmão de Helena, que é pedreiro. Explicaram que por causa do imprevisto algumas coisas não ficaram como eles queriam e que agora eles estavam sem saber como prosseguir.

Contaram que não pretendem ter filhos, mas que sempre hospedam parentes ou amigos de Helena. Aproveitei a oportunidade para perguntar como e em que horários eles usam os espaços da casa atual. Os dois trabalham na parte da manhã e juntos saem de casa bem cedo. Helena trabalha meio período e Ronny em torno de seis horas. Dessa forma, ambos passam parte da tarde em casa. Durante os fins de semana, Helena vai para a casa da mãe e Ronny fica sozinho. Helena diz que gostaria muito de ter um quintal e um jardim. Atualmente ela cultiva uma pequena horta. Mostraram-me fotos recentes, tiradas de uma câmera comprada especialmente para esta ocasião.

O desenho feito pela Helena era uma planta que misturava a situação atual e situações que eles tinham imaginado durante a primeira reforma, mas que não havia sido feitas. Para eu entender melhor, coloquei um papel transparente sobre o desenho e com a ajuda deles desenhei a situação atual. Entendido isso, coloquei outro papel transparente e desenhei o projeto da Helena e em seguida o do Ronny.

**A reforma da casa consiste principalmente (PC):**

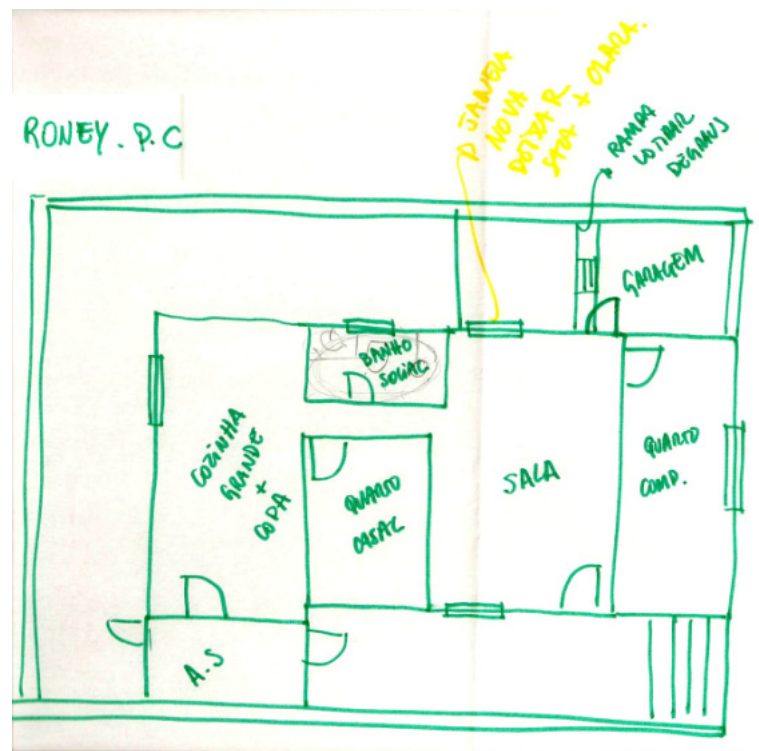
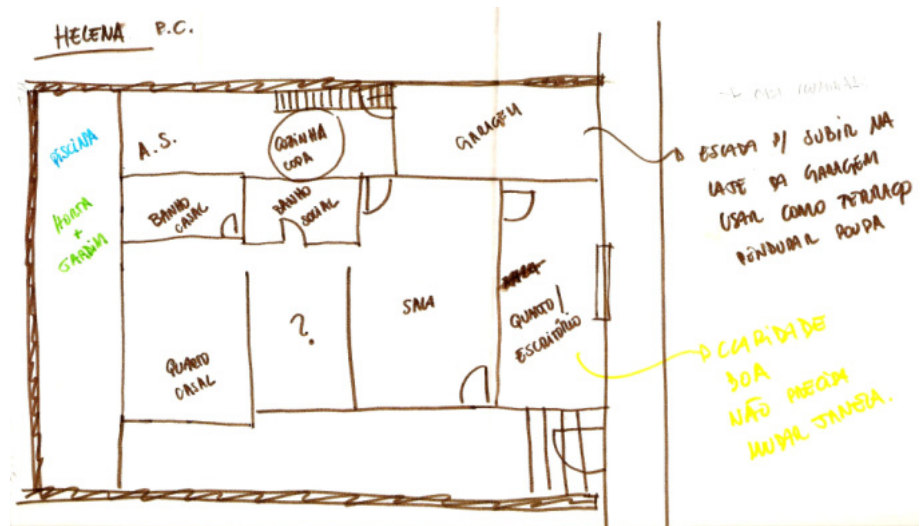


FIGURA 44 – PCs Ronny e Helena

Fonte: arquivo pessoal da arquiteta Amanda Olalquiaga, 2009.

1. na criação de uma suíte para o casal, sendo que o banheiro da suíte poderia ter somente vaso e pia, sem chuveiro, além de um armário embutido. O casal se justificou com o fato de saírem no mesmo horário pela manhã;

2. na criação de um cômodo que seria ao mesmo tempo escritório com computador, e quarto de hóspedes com espaço suficiente para uma cama de solteiro;

3. na criação de uma cozinha com despensa e copa. Mesmo com uma despensa separada, Helena gostaria de ter um armário sob a bancada da pia;
4. na criação de uma área de serviço, de preferência próxima a cozinha. Atualmente, na cozinha funciona também a área de serviço. Eles querem evitar a situação na qual pia e tanque funcionam na mesma bancada. Querem evitar também de a lavadora de roupas ficar ao lado do fogão.
5. na instalação de uma banheira no banheiro social;
6. na previsão de uma churrasqueira e uma piscina;
7. na previsão de um jardim e uma horta nos fundos do lote;
8. na ampliação da garagem para caber dois carros, pois pretendem, no futuro, alugar uma das vagas;
9. na previsão de uma escada para acessar o teto da garagem. Essa área funcionaria como um terraço para secar roupas, desejo de Helena.

#### **Exercício do mais ou menos:**

Foi difícil fazer o Exercício do Mais ou Menos e mais ainda o Exercício Fiscal. O casal está encantado com a casa. Ficou claro que foi uma conquista muito grande para eles. Acham o bairro muito bom e se sentem alvos de preconceito. Segundo eles, os vizinhos os consideram muito pobres para morar naquele bairro. Por esse motivo, Helena quer que a casa fique muito bonita e "vistosa" e que a fachada chame atenção.

Depois de ouvi-los eu questionei sobre iluminação natural, barulho da rua, conforto térmico e somente a partir daí, eles apontaram alguns aspectos negativos.

- Aspectos positivos:
  - localização do bairro;
  - tamanho da sala;
  - tamanho do quarto;
  - quintal (gostariam de passar mais tempo nele);
  - horta;
  - fachada da casa (gostariam de preservá-la - já recuperaram a grade e já chamaram um marceneiro para recuperar a janela de madeira. Também gostam dos azulejos e querem mantê-los).
- Aspectos negativos:
  - as janelas, que foram instaladas às pressas, não combinam com a casa. Gostariam de trocá-las por janelas de madeira;
  - o barulho que vem da rua às vezes incomoda, mas não o suficiente para mudar o quarto do casal de posição;
  - o banheiro é escuro porque a janela está situada em uma parede interna. O cômodo dos fundos, que foi feito posteriormente, prejudica a iluminação do banheiro;

- há uma infiltração na parede da sala e por isso, gostariam de instalar um telhado;
- a garagem não cabe dois carros. O portão da garagem é pouco prático, pois é manual. Querem um portão com abertura e fechamento rápidos que possa ser acionado de dentro do carro;
- o quarto do casal tem pouca privacidade, por causa da posição da porta;
- a casa às vezes é quente;
- a sala é escura.

#### **Exercício Fiscal:**

Pedi que apontassem quais eram os defeitos mais graves. Na ordem do mais grave para o menos grave:

1. infiltração de água pela laje;
2. banheiro escuro e mal ventilado;
3. aumentar a garagem para dois carros e trocar o portão.

#### **Casa Ideal:**

1. Piso bonito: de granito ou mármore.
2. Paredes emassadas bem lisinhas e pintadas
3. Casa prática, fácil de limpar – piso que dispense enceradeira, que fique limpo e brilhante apenas passando um pano úmido.
4. Mármore no banheiro.
5. Aquecedor solar para água do banheiro.
6. Banheiro e cozinha com azulejos até o teto - fáceis de limpar.
7. Revestimentos claros, “mas sem parecer um hospital”.
8. Cozinha com armários sob bancadas. Bancada em granito e pia em aço inox.
9. Prateleiras e armários no banheiro.
10. Banheira no banheiro social.

#### **Exercício dos globos:**

Garagem com entrada ou para a sala ou para a cozinha. Cozinha ligada à dispensa e copa e este conjunto perto da área de serviço. Escritório e quarto de hóspedes ligado à sala e ao banheiro social. Banheiro social com privacidade – porta não pode ser voltada para a sala. Suíte do casal perto da sala.

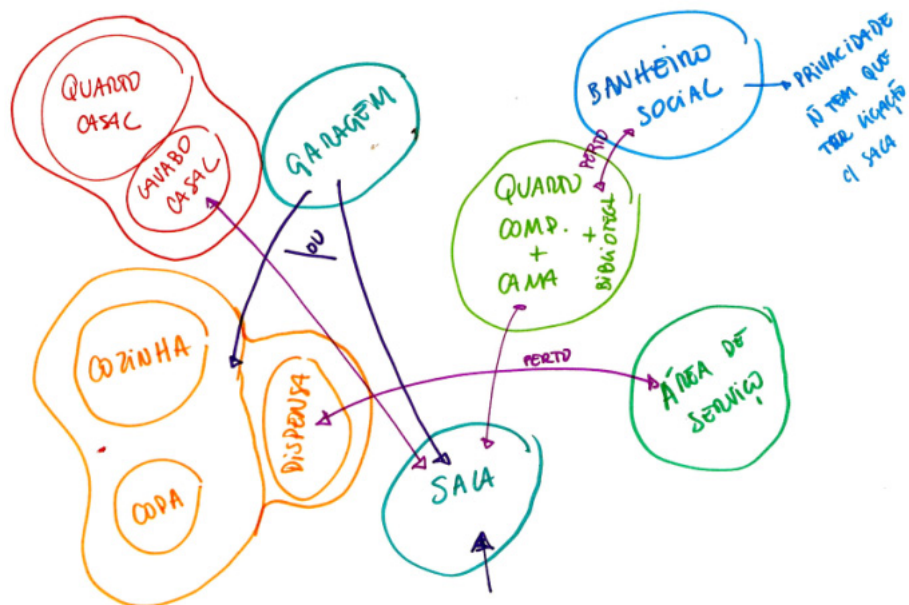


FIGURA 45 – Diagrama de globos

Fonte: arquivo pessoal da arquiteta Amanda Olalquiaga.

#### Coleção de imagens:

Ronny mostrou imagens externas de casas com telhados de muitas águas. Eu havia levado umas revistas e sugeri que eles dessem uma olhada e me mostrassem coisas que gostavam. Eles apontavam muitas imagens de casas com telhados cerâmicos. Helena também me mostrou algumas imagens de pisos cerâmicos claros e disse que gostaria que eu escolhesse um piso para toda a casa.

#### Resumo das observações:

O casal está encantado com o fato de terem comprado uma casa e por isso foi difícil ouvir deles aspectos negativos. No Exercício do Mais ou Menos e no Exercício Fiscal foram apontadas as mesmas coisas. Os P.Cs de Helena e Ronny foram muito semelhantes. Eu percebi que a sua casa ideal é a que tem acabamentos claros, paredes lisas e azulejos até o teto, sem grandes pretensões. Helena deixou claro que quer uma casa prática. Quando questionada sobre o que seria 'prática', afirmou ser uma casa fácil de limpar já que é ela somente quem a limpa. Helena afirmou ainda ter realizado um sonho consultando um arquiteto. Fiz questão de ressaltar que as opções seriam feitas com base na entrevista e que as soluções preferidas seriam escolhidas por eles. Ao final, revisei quais seriam os próximos passos e marcamos a visita."<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Relato de atendimento realizado pela arquiteta Amanda Olalquiaga, integrante do grupo dos Arquitetos da Família, 2009.

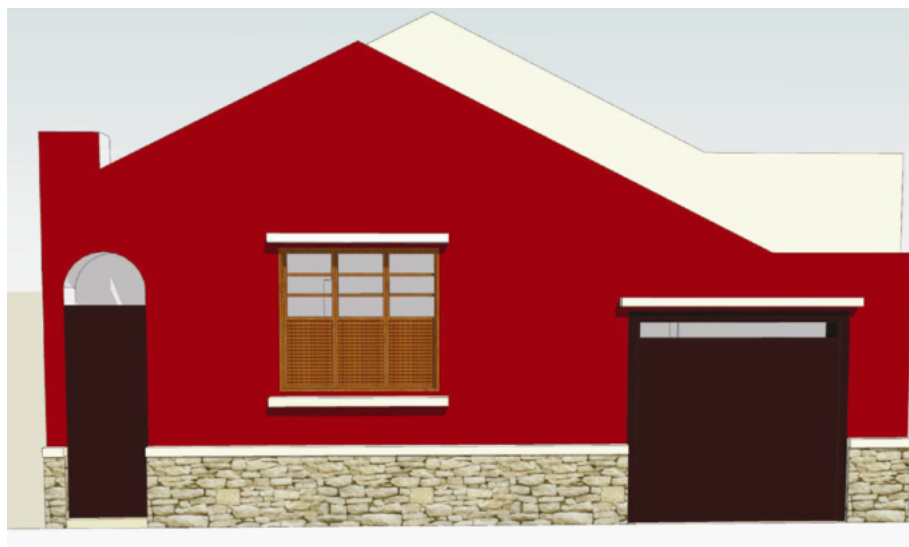


FIGURA 46 – Fachada futura da casa  
Fonte: arquivo pessoal da arquiteta Amanda Olalquiaga.

## 5

### Análise crítica

#### 5.1

#### Comunicação

A comunicação humana é um processo artificial. Baseia-se em artifícios, descobertas, ferramentas e instrumentos, a saber, em símbolos organizados em códigos. Os homens comunicam-se uns com os outros de uma maneira “não natural”: na fala não são produzidos sons naturais, como, por exemplo, no canto dos pássaros, e a escrita não é um gesto natural como a dança das abelhas. (FLUSSER, 2007, p.89)

A comunicação é atividade essencial para a convivência e a sobrevivência social. O caráter artificial da comunicação humana torna-se tão absorvido pelos costumes que passa a ser inconsciente. Comunicar-se é ser integrante de um mundo formado por códigos, construído a partir de símbolos ordenados, onde as informações são represadas e liberadas (FLUSSER, 2007). Comunicar-se é manipular informações por meio de dispositivos e ferramentas.

Desse modo, um dos objetivos dos códigos que nos circundam é nos fazer esquecer que são instrumentos artificiais que forjam representações. “Como os homens decidem produzir informações e como elas devem ser preservadas?” Flusser (2007, p. 96) responde a essa questão afirmando que há duas maneiras de trocar informações. Uma é a **discursiva**, que preserva as informações como uma maneira de resistir a mudanças. A outra é a **dialógica**, na qual são trocadas informações a fim de sintetizar novas. A diferença mais importante entre esses tipos de troca de informações é o grau de distanciamento com relação aos seus receptores. Os discursos são como monólogos, não permitindo o retorno de informação, ao contrário dos diálogos, nos quais o receptor é ativo. Tal diferenciação flusseriana é útil para compararmos um tipo de produção de



edificações heterônoma, discursiva, de um tipo de produção mais informal, dialógica, onde as informações são de fato trocadas e não impostas por alguns agentes sobre outros.

A manipulação de informações entre os agentes da autoprodução é intensa, multidirecional, acontece em diferentes níveis e se utiliza de diferentes aparatos.

A **fala** é um tipo de comunicação que se utiliza do aparelho fonador humano para manipular informações. É um capital cultural e informacional que, assim como outros, garante posições sociais cultivadas pelos campos. Os modos de falar utilizados pelos diferentes tipos de profissionais presentes na prática arquitetônica e também no canteiro definem e mantêm suas posições sociais, cultivando certas situações. O vocabulário típico do campo arquitetônico remete a um discurso tido como correto, legítimo. Ao conversar com clientes, os arquitetos demonstram ter um conhecimento especializado, que reforça seu status profissional oficializado pelo diploma. Termos corriqueiramente usados por arquitetos como **vão**, **volume**, **abertura**, **anteparo** e **escala** poderiam facilmente ser substituídos por **passagem**, **construção**, **janela**, **parede** e **tamanho**. Muitas vezes, os clientes se sentem constrangidos em perguntar o significado de algumas palavras e acabam por não entender o que o arquiteto quer dizer. Ao mesmo tempo, alguns termos utilizados no canteiro também são incompreensíveis para muitos clientes e também para boa parte dos arquitetos que, pouco habituados ao cotidiano do canteiro, desconhecem alguns termos utilizados. **Acabamento** e **reboco** são chamados no canteiro por **acabação** e **massa a metro**.

Ao mesmo tempo em que pode causar afastamentos por ser uma espécie de veredito social, a fala também pode ser uma ferramenta que aproxima arquitetos e clientes. Na produção informal é uma das principais ferramentas utilizadas. No âmbito da produção formalizada, onde os desenhos técnicos têm o papel de documentar o trabalho no canteiro, a fala não vale muito. Somente desenhos são

considerados informações. Podemos afirmar, tendo como base os conceitos flusserianos, que em canteiros heterônomos a comunicação é discursiva, isto é, imposta por documentos, com os quais não há como argumentar. A produção popular, no entanto, é resistente a certas práticas, garantindo-se por meio de dispositivos mais imediatos, baratos e abertos, como a fala. O cd com instruções gravadas e a Entrevista são exemplos do bom uso da fala pelo *Metodo*. A escolha de termos objetivos e claros substitui os abstratos e muito amplos, como “gosto de janelas grandes”, “não gosto de casa muito alta”, “quero uma casa com cara de casa”. Não há comunicação dialógica se juntamente com a fala não houver escuta.

A forma de transmissão de informações legitimada entre os agentes da construção é o desenho arquitetônico. Como já dito, é por meio dele que os serviços são formalizados e documentados, consolidando a heteronomia do trabalho no canteiro de obras típico da produção formal. Neste caso, o papel dos escritórios de arquitetura é fornecer o produto **desenho** e não o produto **edifício**. Os clientes pagam para adquirir abstrações e representações e não para adquirir objetos reais. Especialmente, os populares precisam de edificações, de ações, e não de representações.

Tendo sido pouco usado para demonstrar como as coisas são de fato construídas, ele é ferramenta essencial para contabilizar as tarefas do canteiro e dos escritórios à semelhança de ordens de serviço. O desenho técnico se resume a “acompanhamento diplomático” (FERRO, 2006, p. 109), tornando-se um artigo supérfluo e oneroso. Assim, é inadequado à produção informal, que precisa de informações consistentes e objetivas e não de formalidades. Os agentes da produção informal não estão preocupados em demarcar ordens de serviço pelo desenho. Nestes casos, os desenhos são elaborados sem formalidades, como croquis e rascunhos.

Os desenhos feitos à mão são cada vez mais raros e estão sendo substituídos por formas de simulação e representação digitais. Até mesmo a concepção e a representação estão se transformando em processos separados. As imagens produzidas se reduzem à imagem final das construções e denota aparências e não processos: podem ser consideradas “não-coisas” (Flusser, 2007, p. 54), informações imateriais que substituem as coisas verdadeiras. São inapreensíveis, porém altamente codificáveis. As informações imateriais estão por toda parte, adquirem formas e funções variadas e substituem o real. Os desenhos técnicos funcionam dessa maneira: são informações que necessitam de decodificação e, de preferência, por especialistas. Sendo repletos de códigos, usuários e trabalhadores quando os decifram, o fazem com dificuldade.

O consumo das imagens técnicas produzidas por **aparelhos** (FLUSSER, 1985), aumentou consideravelmente e tem na indústria cultural sua maior aliada. Consomem-se mais informações, abstrações, do que coisas. Tanto o desenho técnico quanto as perspectivas eletrônicas são representações de outra representação: referem-se a projetos que fazem referência a uma ideia. Dessa maneira, a obra construída permanece cada vez mais distante do arquiteto e de sua própria ideia.

A prática arquitetônica poderia substituir a geração de informação não-coisificada por produção de conhecimento espacial e construtivo. O *Metodo* de Livingston, ao propor a redução na formalização dos procedimentos e a participação ativa do usuário, permite que a informação seja de fato uma coisa real. Nos atendimentos, o desenho, a escuta e a fala permitem ao arquiteto e aos usuários compreenderem a dinâmica da moradia, dando forma a questões espaciais e construtivas.

## 5.2

### Agentes

Agentes são aqueles que desempenham alguma função e representam algum papel no campo da construção. Dessa forma, agentes são arquitetos, usuários, proprietários, prefeituras, escolas, sindicatos, conselhos profissionais, fornecedores, pedreiros, projetistas diversos, orçamentistas, engenheiros, técnicos, vendedores, empreendedores, empreiteiros.

O campo da construção é o principal palco de lutas de poder entre os vários subcampos que o conformam: o da arquitetura, do mercado imobiliário, do trabalho manual, da decoração, da engenharia, da indústria. Como já dito, os interesses de certos campos podem se opor ou colaborar com interesses de outros campos.

Cada profissão tem uma atribuição, ou seja, uma espécie de função social, estabelecida pelo campo e legitimada por entidades de classe e conselhos profissionais. Na prática, além da atribuição, cada profissão desempenha uma espécie de função operacional a fim de manter o esquema da produção intacto, em benefício de uns poucos grupos, e de manter as suas próprias posições sociais.

ARQUITETO E URBANISTA é todo profissional habilitado legalmente para exercer a Arquitetura e Urbanismo. Ou seja, é aquele que bem projeta, estuda, planeja e constrói edificações e cidades, em parceria com outros profissionais - como os engenheiros, sociólogos, legisladores - e em comprometimento com o bem estar do contratante e da sociedade (CREA-MG, 2006).

Há seis anos a Revista Veja publicou uma reportagem sobre os salários de diversos profissionais: engenheiros, administradores, médicos, farmacêuticos. Curiosamente, o arquiteto era apontado como um profissional mal pago. A reportagem atribuiu isso à dependência da profissão em relação ao chamado

mercado imobiliário, isto é, à indústria da construção, por sua vez dependente do crescimento econômico. “Se o país não cresce, a construção civil funciona devagar, e isso afeta diretamente o trabalho dos arquitetos.” (CAMPOS 2003, *apud* BERNIS, 2008, p.17). Curiosamente, a profissão de engenheiro foi apontada na mesma reportagem como um dos destaques no mercado de trabalho. O que a primeira vista parece incoerente pode ser explicado com um simples argumento: o campo da engenharia civil sempre teve e ainda tem muito bem definidos quais são os seus mercados e se esforça continuamente para manter sua reserva.

Um exemplo dessa situação é a diferença entre o ensino de cálculo nas escolas de arquitetura e nas escolas de engenharia. Em algumas disciplinas, o cálculo ensinado para arquitetos não é o mesmo ensinado para engenheiros. O método de cálculo de estruturas de madeira ensinado na arquitetura é arcaico. Não seria absurdo cogitar que essa situação tem origem no fato de o campo da engenharia sempre proteger o seu mercado de outros profissionais. Isso pode não ser uma ação consciente de professores e profissionais, mas é de fato uma maneira quase natural de manter o capital informacional restrito a um determinado campo.

Em vários atendimentos, principalmente em reformas, foi necessário buscar conhecimento técnico sobre fundações, solos e cargas. Na maioria dos casos, não seria necessária a contratação de um cálculo estrutural completo, da mesma maneira que foi dispensável a elaboração de um projeto arquitetônico convencional. Porém, engenheiros não “dão consultas”, mas “prestam consultoria”. A diferença entre uma coisa e outra é basicamente o seu valor simbólico, revertido em capital econômico. Foi extremamente difícil conseguir profissionais que se disponibilizassem a visitas rápidas para pareceres técnicos de uma maneira profissional a preços acessíveis. A maior parte deles não sabia como cobrar e concordava em fazer a visita como um favor. Em atendimentos para construções novas, a contratação do cálculo estrutural tornava-se um

dilema entre viabilidade e real necessidade. A maioria dos clientes de casas novas sabia que deveria contratar o cálculo, mas ao mesmo tempo acreditava que sua mão de obra era capaz dimensionar a estrutura por sua conta. Apesar de os arquitetos do grupo sempre pré-dimensionarem os elementos estruturais, seriam bem vindas informações mais seguras que não fossem simples atestados de certo e errado, mas que pudessem diminuir gastos excessivos, problematizando possibilidades. A dependência dos engenheiros poderia ser evitada se os arquitetos colocassem em prática o que aprendem sobre cálculo nas disciplinas de Estrutura. O que ocorre é uma dedicação muito maior às disciplinas de projeto, as quais abordam as questões estruturais geralmente com pouca profundidade. Os valores cobrados pelos projetos estruturais se sobrepunham consideravelmente frente aos valores dos atendimentos, colaborando para que os clientes optassem por confiar no trabalho do seu mestre de obras aliado com o pré-dimensionamento proposto pela arquitetura. Além de oneroso, o cálculo convencional funciona baseado no re-trabalho, havendo pouco espaço para discussões. A instrução da engenharia é obedecer à arquitetura e fazer funcionar a estrutura independentemente dos custos finais da obra. É como se os arquitetos tivessem toda liberdade para criar, já que sempre haverá engenheiros para resolver possíveis problemas. Além disso, os calculistas quase sempre ignoram os procedimentos da obra. Tanto o trabalho dos calculistas, quanto dos engenheiros de obra são inadequados para o atendimento de demandas populares pelo fato de serem excessivamente complexos, fechados à participação do usuário, além de onerosos.

Outro exemplo são os arquitetos que se dedicam à indústria da construção, fabricando tipologias, restringindo-se a meros despachantes (BERNIS, 2008). Ao reproduzirem plantas mínimas, adaptam soluções replicáveis para cumprir com necessidades burocráticas em resposta aos órgãos competentes. Ou seja, os arquitetos têm uma atribuição, conferida pelo seu conselho profissional, mas que nesse caso, se restringe a ser suporte do esquema da indústria da construção de massa.

Enquanto isso, o campo arquitetônico se divide entre aqueles que participam burocraticamente da indústria de casas em série e outros que desqualificam tal produção enquanto arquitetura, de maneira que nenhum esforço é feito no sentido de modificar a situação atual (BERNIS; KAPP, 2008, p.86).

Se os arquitetos se engajassem em reformas e melhorias nas habitações existentes, não seria exagero cogitar uma possível diminuição da procura por novas habitações, demanda alimentada pela própria indústria da construção.<sup>16</sup>

A maioria dos engenheiros civis que projetam edificações repete padrões construtivos à revelia do cliente. Continuam sem cumprir com a demanda, mas o fazem de uma forma mais objetiva do que um arquiteto. Geralmente, engenheiros fornecem orçamentos de uma forma mais imediata e com certa precisão e seus procedimentos são mais simples do que os de um arquiteto. São também profissionais mais acessíveis talvez por serem mais numerosos. No campo da construção de edificações, os engenheiros estão presentes em qualquer etapa do processo construtivo: cálculo de estruturas, acompanhamento de obras, saneamento, drenagem, orçamento e projetos arquitetônicos. Em cidades do interior a presença de engenheiros projetando moradias é significativa e muito mais comum do que a de arquitetos. Ainda que a formação recebida pelos engenheiros na maioria das faculdades os direcione também ao escritório, afastando-os cada vez mais do canteiro, os estágios e empregos oferecidos na área são mais diversificados. De alguma maneira, os engenheiros podem executar qualquer função do campo da construção, até funções que formalmente seriam de arquitetos. Já o campo de trabalho para arquitetos é mais restrito. Conseqüentemente, os clientes populares estão mais acostumados à presença do engenheiro, que acaba reproduzindo soluções prontas, mas que cumprem com alguns dos anseios dos clientes, como assumir a responsabilidade pela

---

<sup>16</sup> O déficit habitacional do país é de 7.9 milhões de moradias, sendo 90,7% concentrados em famílias de renda de até 3 salários. Esse montante não leva em conta o estoque de edificações vagas. 12 milhões de moradias são inadequadas e precisam de reforma, e 70% dessas inadequações também concentram-se na faixa de renda familiar abaixo de 3 salários. Fonte: FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 2008.

obra e pela legalização. Engenheiros geralmente oferecem um pacote de serviços, que pela praticidade, seduz os clientes populares.

Já a massa trabalhadora, quando atua em grandes construtoras, é parte de um processo que a mantém a margem de qualquer tipo de participação. A lógica de trabalho do canteiro, impulsionada pela tecnologia do concreto armado, colabora substancialmente com a alienação do trabalho. O trabalho informal, realizado em pequenas empreiteiras ou por conta própria em construções de médio e pequeno porte enfrenta contradições que se tornam empecilhos para a construção em pequena escala. Mesmo em pequenos empreendimentos, como as reformas e construções acompanhadas durante a pesquisa, observou-se que o jovem operário da construção informal sofre uma grande pressão hierárquica. Os conhecimentos construtivos dos mais experientes dificilmente são compartilhados, pois receosos de serem substituídos, tendem a reter informações. Em épocas passadas, era comum que os conhecimentos fossem naturalmente transmitidos de pai para filho, o que raramente acontece hoje. Além disso, o pequeno trabalhador da construção informal tem péssima remuneração e nenhuma garantia trabalhista. Os problemas com a mão de obra vão além do desconhecimento sobre a técnica construtiva, passando à esfera da educação básica. Apesar disso, o acesso à educação superior é facilitado por financiamentos. Muitos jovens trabalhadores não desejam continuar sendo operários da construção, mas preferem se dedicar a outras áreas que os permitam adquirir um diploma. Marceneiros e carpinteiros experientes estão se tornando profissionais raros e conseqüentemente mais caros, porém seus aprendizes almejam galgar outra posição social. O diploma também funciona como um atestado social, agregando status e conferindo certos poderes. Como conseqüência, falta mão de obra tecnicamente bem preparada e minimamente experiente.

Mesmo com problemas, a mão de obra está totalmente habituada a construir sem projetos. Apesar disso, faltam conhecimentos técnicos, principalmente



quanto ao dimensionamento estrutural e algumas soluções sobre temas menos corriqueiros, como aproveitamento de água, técnicas de drenagem e alguns acabamentos. Se o arquiteto se mantém afastado do canteiro, igualmente os trabalhadores se manterão afastados das decisões de projeto. Além de não participarem das decisões espaciais e técnicas, poucos deles dominam as linguagens de representação de um projeto convencional. Os projetos não são abandonados somente pelos clientes, mas também a mão de obra não vê neles grande utilidade.

Os órgãos públicos e entidades de classe têm a função de resguardar as profissões, garantindo os interesses dos campos e mantendo seus capitais.

O Conselho Regional de Engenharia, Arquitetura e Agronomia de Minas Gerais (Crea-MG) faz parte do Sistema Confea/Crea, que regulamenta e fiscaliza, em todo o país, o exercício dos profissionais de engenharia, arquitetura, agronomia, geologia, geografia e meteorologia, tanto de nível superior, quanto técnico. Ao fiscalizar, o Conselho impede a atuação de leigos e garante mercado de trabalho aos profissionais legalmente habilitados. Para a sociedade, isso significa segurança e qualidade nos serviços prestados.

O Crea-MG é um órgão público que surgiu da necessidade de regulamentar o exercício e a atividade de algumas profissões ligadas ao desenvolvimento, já que nasceu em 1934, momento de construção do estado brasileiro. É comum a crença de que o Crea tenha a mesma missão das entidades de classe, mas o Conselho enquanto órgão público, defende as profissões como bens da sociedade. Já as entidades têm como papel legal a defesa do profissional nos seus direitos e prerrogativas individuais (CREA-MG, 2010).

O Departamento Minas Gerais do Instituto de Arquitetos do Brasil, IAB-MG, tem por finalidade congregar os arquitetos brasileiros para a defesa da profissão e para o desenvolvimento dos profissionais da Arquitetura e do Urbanismo, em todos os seus campos de atuação. Desenvolve suas atividades como entidade profissional e cultural, representando os arquitetos junto aos poderes públicos e às entidades culturais e técnicas, contribuindo para a defesa do patrimônio cultural nacional (IAB-MG, 2010).

Estes órgãos têm a premissa de resguardar reserva de mercado aos habilitados pelo diploma. “Defender” as profissões “como bens da sociedade” exclui da categoria “profissão” os ofícios manuais das quais o campo da construção

depende integralmente. A construção civil é sustentada por uma massa de trabalhadores cuja atribuição não é amparada institucionalmente. Os sindicatos existentes são voltados aos trabalhadores da indústria da construção civil, o que automaticamente exclui os trabalhadores informais.

Regularizar as construções ilegais se tornou um dos maiores desafios da Prefeitura de Belo Horizonte, pois grande parte das edificações existentes na cidade não tem Habite-se. Ainda que as pessoas tenham ciência da irregularidade de suas moradias, uma pequena parcela se motiva a iniciar um processo de aprovação, extremamente oneroso e demorado. A principal reclamação são as taxas a serem pagas no processo e também a atualização do valor do IPTU. Muitos lotes ainda estão cadastrados com área construída inferior à atual e os proprietários pagam valores muito inferiores ao que deveriam. Com a regularização desses imóveis, o valor do imposto é atualizado, o que desestimula boa parte da população que não quer ou não pode gastar mais. Por isso, não há vantagens práticas na regularização. Várias pessoas atendidas na pesquisa afirmaram que o único benefício é possibilitar a compra e venda por meio de financiamentos. Mesmo assim, isso tem ocorrido sem o Habite-se. Há empreendedores que enxergam aí uma possibilidade de pechinchar valores mais baixos. Outro aspecto já percebido pelo público popular é que a regularização é incapaz de garantir boas condições de habitabilidade aos espaços públicos e privados. As leis são permissivas em aspectos fundamentais à cidade e extremamente rígidas em aspectos pouco impactantes coletivamente, como o dimensionamento de janelas de residências unifamiliares. Especialmente no meio popular, as pessoas executam intervenções em suas moradias fora dos padrões formais da construção, que totalmente servem às suas necessidades, mas que seriam reprovadas pelas leis. A ocupação do solo em favelas, em algumas situações, revela-se mais respeitosa urbanisticamente do que alguns loteamentos formais, onde a lei permite o adensamento exagerado e consequências desastrosas à paisagem, ao trânsito e ao microclima das regiões.

O fato de a Prefeitura exigir a aprovação de um projeto também tem a ver com a garantia de mercado a profissionais. Ora, se há uma Lei para regulamentar a construção de edificações, bastaria que os profissionais a cumprissem. O seu não cumprimento deveria ser alvo da fiscalização. Em vez de focar sua atenção no processo de aprovação com a anuência de um responsável técnico, a PBH poderia ter um aparato de fiscalização eficiente, que verificaria se a construção foi construída de acordo com a lei em vigor e aplicar as devidas punições.<sup>17</sup>

Os atendimentos proporcionaram a alguns agentes desempenhar outro tipo de função na produção e, conseqüentemente, assumir outros papéis. Alguns se tornaram entraves às novas práticas. De qualquer forma, os atendimentos serviram para apontar novas possibilidades de ação, vislumbrando mudanças de procedimento a médio e longo prazo ou mesmo somente adequações a algumas práticas.

O *Metodo* potencializa condições para combinar o trabalho de escritório com o trabalho na obra. Os atendimentos revelaram dificuldades de integralizar essa premissa, mas, sobretudo apontaram para outras formas de organizar a prática. O arquiteto torna-se social e economicamente mais acessível, pois deixa de impor suas ideias sobre as ideias do cliente e dos trabalhadores, os ouve com atenção, mais do que expõe suas próprias preferências. Torna-se um profissional colaborador, potencialmente capaz de agregar informações e conhecimentos. Porém, para efetivar este novo papel, o arquiteto não pode atuar sozinho, pois a produção construtiva não se dá isoladamente, semelhante a uma obra de arte, mas depende de vários outros agentes. Se estes agentes não se propuserem conjuntamente às mesmas premissas, a produção continuará pouco eficaz.

---

<sup>17</sup> Referência à fala da Professora Maria Lúcia Malard, em debate sobre o novo Código de Obras, realizado pelo Grupo MOM na Escola de Arquitetura da UFMG, no ano de 2009.

## Renata e Flaviano

O recente bairro Sapucaias II, situado no município de Contagem, cidade da região metropolitana de Belo Horizonte, ainda não tem padarias, mercearias e farmácias. Somente conta com infra-estrutura básica: água, esgoto, pavimentação e luz. Situa-se às margens de uma das vias de trânsito mais intenso da região, a Via Expressa de Contagem, próximo a um dos muitos canteiros de obras da Construtora MRV. Não muito longe dali, fica a Escola Municipal Valério Ferreira Palhares, onde Flaviano leciona com Laura, a nossa primeira cliente. Por indicação dela, a esposa de Flaviano, a também professora Renata, nos ligou precisando de ideias para uma casa nova.

As primeiras etapas do método – Entrevista e Visita – foram bastante semelhantes às demais experiências que tivemos, tanto a imediatamente anterior com a família da Laura, quanto outras posteriores, mesmo as de reformas. O casal pagou R\$50 pela entrevista e R\$75 pela visita. Pelas Opções foram cobrados R\$900, pagos à vista quando houve a primeira apresentação. A Elaboração de Opções foi um pouco mais trabalhosa do que a experiência com a família da Laura e também bastante curiosa.

Durante a Entrevista, ao explicar como funcionava o sistema de trabalho e o que continha em cada etapa, o casal perguntou se poderiam construir a casa somente com o desenho de opções. Obviamente, tal pergunta veio à tona por eu ter explicado que o cumprimento de todo o Roteiro não era obrigatório e que eles poderiam seguir os passos do método só até onde lhes fosse conveniente. O seu argumento era que o pedreiro contratado por eles conseguiria construir ou pelo menos adiantar algumas partes da construção somente com os desenhos de Opções, o que segundo eles lhes pouparia recursos.

Confesso que isso me incomodou, em parte por ainda ter como referência a maneira convencional de projetar, onde o cliente bem ou mal se mantém atrelado

ao seu arquiteto por meio de um contrato. Porém, considerando as circunstâncias sob as quais a autoprodução de moradias acontece de fato, sem apoio técnico adequado e sem desenhos técnicos, não me recusei em deixar transcorrer o processo de acordo com o *Método*.

Fiquei imensamente insegura por ter fornecido imagens e desenhos simplificados sabendo que seriam usados para a construção. Admito que, por isso, elaborei os desenhos do ajuste final com mais informações do que para outros clientes. Refleti muito sobre a responsabilidade técnica deveria ser encarada. Eu estaria me responsabilizando pela construção? Se não fosse eu a responsável, quem seria? Ao mesmo tempo, o que um projeto executivo realizado à maneira convencional garantiria? Quais garantias seriam essas? Neste caso, arrisco afirmar que há uma grande probabilidade de o suposto projeto executivo ficar dobrado em algum canto da obra, nunca lido pelos pedreiros. O mestre de obras daria somente uma olhada rápida e iria garantir que entendeu tudo. Isso já havia acontecido comigo e com colegas arquitetos inúmeras vezes.

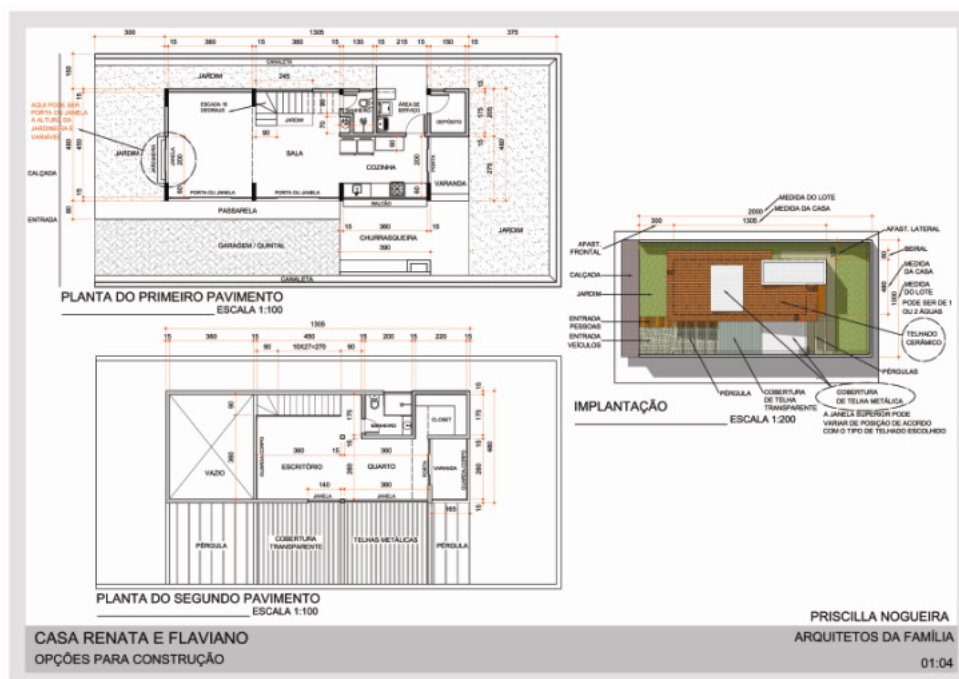


FIGURA 47 – Desenhos de Opções  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2008.

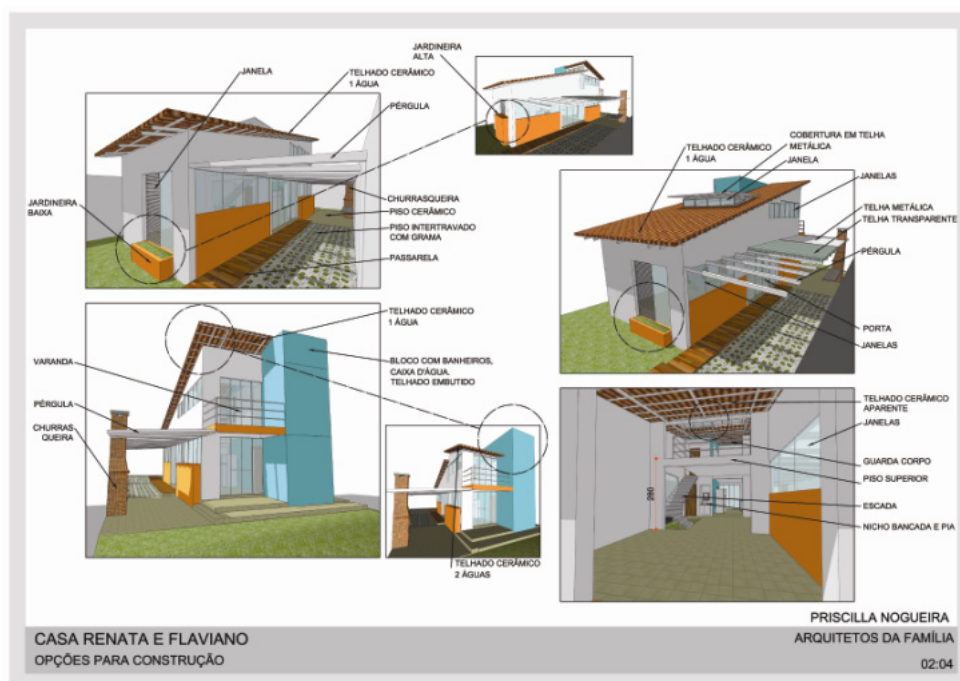


FIGURA 48 – Desenhos de Opções  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2008.

Combinamos que mesmo sem o Manual de Instruções, eu faria algum acompanhamento, por meio de visitas e consultas, pré-agendadas e cobradas por hora sempre que alguém tivesse alguma dúvida. Após a conclusão e entrega do Ajuste Final, Flaviano me perguntou quanto custaria um cálculo estrutural. Eu estranhei a pergunta pois, se eles dispensaram o Manual, imaginei que não estariam dispostos a contratar um engenheiro calculista. Depois de alguns minutos de conversa, descobri que eles precisavam do cálculo por causa da fiscalização do CREA que exige a colocação de uma placa na obra com os dados do calculista. Passei a eles alguns contatos, mas eles desistiram por causa do preço. O projeto estrutural mais barato foi orçado em R\$1.500, bem mais do que o valor pago pelas Opções. Com isso, o casal definiu a seguinte estratégia: se a fiscalização aparecesse, eles comprariam uma placa de obra de algum engenheiro. O cálculo ficaria para um segundo momento, se fosse realmente necessário. Pelo que entendi, chega a ser comum a prática de

comprar placas para atender a fiscalização. Eu, a esta altura, já estava imersa em um grande conflito e dali não tinha como voltar atrás.

Renata e Flaviano construíram o primeiro pavimento e pararam a obra por causa das chuvas do início do ano de 2009. Decidiram esperar um pouco até economizarem mais dinheiro. Um ano depois, me contataram para que eu elaborasse um Manual, pois estavam preocupados com os telhados e com a altura final da casa. Salientaram que não queriam um Manual completo, mas somente com aquilo que para eles era mais difícil resolver, as alturas das alvenarias do segundo pavimento e a disposição dos telhados. Cobrei R\$400. Dessa forma, ao longo da elaboração do Manual, trocamos muitas informações com Gelson, o mestre de obras. Alteramos várias soluções técnicas para facilitar a construção, o que não implicou nenhuma mudança espacial, sempre mantida.



FIGURA 49 – Obra em andamento, clientes Renata e Flaviano  
Fonte: arquivo pessoal da autora, 2010.

As visitas acontecem quase que mensalmente e dependem muito da etapa em que a obra se encontra. São cobradas no valor de R\$25, ainda o inicialmente estipulado.

Não foi feito cálculo estrutural, nem planta de formas. Gelson afirma que isso é totalmente desnecessário, pois disso ele “entende e garante”. Porém, na penúltima visita, percebi que faltava cintar o segundo pavimento. Achei que essa seria a próxima tarefa da obra, até descobrir que Gelson considerava a tarefa desnecessária. Ainda em tempo e mesmo contra a sua vontade, ordenei que cintasse todo o segundo pavimento. Percebi que ele não me ouvia, não acreditava nas palavras da “jovem arquiteta”. Imediatamente, confiei a tarefa a um engenheiro amigo do casal. Deu certo.



## 5.3

### O trabalho

Uma das considerações mais importantes sobre o desenho de Opções é a possibilidade de o cliente poder utilizá-lo para construir. O arquiteto autoriza o cliente a construir sem um Alvará de Construção, documento emitido pela Prefeitura local autorizando a obra, como também sem o Projeto Executivo, conjunto de desenhos e informações que, segundo a prática convencional, seria fundamental. O *Metodo* não só reconhece como também fomenta e autoriza a autoprodução. Ou seja, colabora para a autonomia do usuário e legitima algumas formas de trabalho em detrimento de outras. No entanto, essa discussão é mais profunda do que aparenta, pois está relacionada não somente a questões ligadas aos direitos autorais, como também ao conceito e função da responsabilidade técnica e a mecanismos de reserva de mercado. A livre utilização de informações e desenhos produzidos informalmente sempre aconteceu. Arquitetos passam horas visitando possíveis futuros clientes sugerindo ideias e resolvendo problemas sem serem pagos, acreditando que tal cortesia lhe possa gerar futuros trabalhos. Em várias outras situações clientes utilizam-se das informações obtidas em conversas informais e executam suas obras.

Utilizei-me da Elaboração de Opções como um exemplo das contradições entre o trabalho manual, realizado no canteiro de obras, do trabalho intelectual da maioria dos arquitetos e engenheiros, restritos aos escritórios. Apesar de servirem a um mesmo fim e de teoricamente serem trabalhos complementares, o que de fato ocorre na produção de edificações é uma divisão clara. Na produção formal, os projetos são finalizados e legalizados para somente então a obra começar. Ou seja, o processo construtivo se inicia com uma demanda que gera um projeto, trabalho estritamente intelectual e, somente após seu término o trabalho manual se inicia. Como já dito no item 5.1, projetos realizados à maneira

convencional são não-coisas, pois não representam a construção real. O fruto do trabalho intelectual são documentos abstratos, não representam as etapas da obra e nem o preparo dos materiais de construção como são empregados e quais as técnicas utilizadas. Os projetos, em geral, não informam como as coisas devem ser construídas, mas somente a dimensão final dos edifícios, os materiais de acabamento empregados e alguns detalhamentos, que ou são padronizados, ou servem para explicar soluções pouco convencionais. Ao mesmo tempo, a maneira como são elaborados não permite intervenções externas. Discutir com os trabalhadores sobre a obra é situação quase inexistente na produção formal.

Podemos considerar também uma terceira variação, **o trabalho intelectual informal**, realizado pelos usuários autoprodutores conjuntamente com os trabalhadores do canteiro. Mesmo quando há algum tipo de auxílio técnico, há também um grande entrosamento entre o trabalho intelectual, realizado pelos arquitetos do grupo juntamente com os usuários, e o manual, realizado pelos trabalhadores do canteiro com interferências diretas dos dois primeiros. Nesses casos, não há nem projeto acabado e nem agentes atuando independentemente. A divisão do trabalho não é rígida, deixando condições para que as competências se misturem e colaborem entre si. Por isso, a assistência técnica na construção só faz sentido se for além da elaboração de desenhos técnicos como se fossem artigos fundamentais. A população está carente de informações e não de soluções prontas, elaboradas irrefletidamente. Dessa maneira, a assistência técnica só faz sentido se não for assistencialista. A pergunta é por um tipo de trabalho que possa ser o conjunto de ações colaborativas, onde a fluidez dos papéis culmine em resultados positivos para os usuários e para os agentes da construção.

Como já mencionado (ver *Entreato Renata e Flaviano*), algumas famílias que solicitaram casas novas cogitaram a contratação de um engenheiro calculista, cientes da necessidade do cálculo estrutural elaborado por profissional habilitado. Porém, muitas delas acabaram confiando em sua mão de obra essa

responsabilidade. Da mesma forma que a população não vê grandes vantagens na contratação de um arquiteto, permitindo-se decidir sobre seus espaços por conta própria, igualmente não percebe tantas diferenças, nem consegue identificar as vantagens de uma casa dimensionada por um engenheiro da construída por um pedreiro. De um lado, os trabalhadores da construção tendem a repetir padrões, superdimensionando elementos estruturais. Por outro, essa tática não difere tanto dos coeficientes de segurança pré-definidos pelas normas técnicas. Em determinadas situações, os coeficientes adotados pela engenharia de estruturas podem alcançar dimensões em torno de cinco vezes o mínimo necessário.

O arquiteto traz das escolas de arquitetura a prática do trabalho dividido. Mesmo com a flexibilização curricular, os conteúdos das disciplinas de projeto têm pouca relação com outras disciplinas. Apresentam a maior carga horária do curso, mas há pouco espaço para discutir sobre a construção propriamente, o que fica a cargo da linha de trabalho de cada docente. Além disso, são poucos os estágios que oferecem contato direto com obras. Visitas acontecem com pouca frequência, em geral são rápidas e não tem a função de realizar as etapas da construção propriamente dita, que fica a cargo de outros profissionais. A grande maioria dos estágios é para trabalhos em CAD e modelagem. A formação do profissional da arquitetura conseqüentemente está cada vez mais direcionada ao trabalho intelectual, restrito a escritórios, e cada vez menos voltada à construção. O profissional forma-se um especialista em desenhos, modelos e apresentação de projetos, mas pouco conhece sobre materiais e tecnologias construtivas. Torna-se um profissional incongruente com as demandas populares que, marcadas pelas práticas da autoprodução, não demandam esse tipo de profissional.

## 5.4

### Escalas

Para suas diferentes finalidades o homem carece de muitas diferentes estruturas, tanto grandes quanto pequenas, algumas exclusivas e outras abrangentes. Hoje, sofremos de uma quase universal idolatria do gigantismo. É necessário, por isso, insistir nas virtudes da pequenez – onde esta cabe. A questão de escala pode ser posta sob outra forma [...]. Para cada atividade há uma certa escada apropriada, e quanto mais ativa e íntima a atividade, menor o número de pessoas que podem participar e maior o número de tais arranjos de relacionamento que têm que ser estabelecidos. (SCHUMACHER, 1981, p. 56-57).

Por último, chamo atenção para um aspecto aparentemente simples e sem importância dos atendimentos, o porte das intervenções e as condições necessárias e adequadas para a eficácia do trabalho. Recorrerei às origens do *Metodo* e a sua primeira aplicação sistemática, com o grupo dos *Arquitectos de la Comunidad* em Cuba.

O *Metodo* de Livingston adequou-se a realidade cubana por focar diretamente nas necessidades dos habitantes. Em uma época que não havia novas moradias, a alternativa encontrada pelas famílias em crescimento foi a coabitação, porém sob más condições de habitabilidade. O *Metodo* não só serviu para lidar com cada família separadamente, sem impor soluções padronizadas, mas também foi respeitoso aos recursos que a comunidade dispunha, isto é, à escala de cada intervenção.

As pequenas reformas e consultas são serviços inviáveis para os escritórios convencionais. Sendo elaboradas com ferramentas e práticas próprias da produção de edifícios extraordinários, tornam-se onerosos e excessivamente formalizados. Precisamos de um tipo de prática que seja condizente com a produção de arquiteturas de pequena escala. “Qual a escala apropriada?”

Depende do que estamos tentando realizar” (SCHUMACHER, 1981, p. 57). Os atendimentos revelaram que para atender pequenas demandas, provenientes ou não do meio popular, são necessárias mudanças na atuação de alguns agentes e, ao mesmo tempo, reconhecer e legitimar algumas práticas cotidianas da construção.

As prefeituras, por exemplo, exigem o mesmo procedimento de aprovação independentemente do porte da obra. Se o morador executa intervenções em sua moradia sem um Alvará de Construção, corre o risco de interromper o trabalho. Porém, é incoerente que reformas sejam avaliadas usando a mesma rotina dos grandes projetos.

O tempo de deslocamento até os clientes é um empecilho, mas é sobretudo um indício de que o trabalho dos Arquitetos da Família deva acontecer na esfera local. Uma das condições encontradas pelo grupo para viabilizar as consultas era que fossem agendados locais próximos para um mesmo dia, evitando a perda de tempo no trânsito. Além disso, a distribuição dos trabalhos dependia da facilidade de acesso de cada arquiteto ao local designado. Isso nos faz imaginar uma situação onde os atendimentos aconteçam por regiões. Cada arquiteto seria responsável por uma região ou bairro da cidade, diminuindo a escala de abrangência por arquiteto, mas possibilitando uma melhor distribuição dos trabalhos. Isso poderia colaborar com um maior entrosamento dos arquitetos com sua área de abrangência, passando conhecer melhor a região, seus moradores, a disponibilidade de mão de obra e de recursos.

## 6

### Conclusão

Os atendimentos realizados durante a pesquisa foram uma grande fonte de reflexão sobre a prática, sobre a arquitetura, e particularmente, sobre o sentido do trabalho e da profissão. O contato com clientes reais deixou evidente a realidade da autoprodução sem eufemismos em muitas de suas nuances. Apresentarei aqui características que fazem desse tipo de atendimento, fruto do *Metodo* de Livingston revisado, distintivo em relação a procedimentos convencionais. Mais do que demonstrações, essas características são reflexões e possibilidades de futuras investigações e aprofundamentos.

O *Metodo* arrisca uma aproximação sistemática dos arquitetos dos clientes populares. É importante lembrar que Livingston não criou o *Metodo* com o objetivo de atender pessoas de baixa renda. Sua tentativa foi criar um procedimento que superasse os problemas que a prática convencional não conseguia resolver e que tinha como naturais. No entanto, a abordagem de Livingston, mesmo não comprometida diretamente com as classes populares, é a que mais se aproxima de um ponto de partida para a crítica que se buscava empreender.

Uma das características marcantes nos atendimentos foi o enorme receio dos clientes em estabelecer um compromisso com arquitetos. Essa aflição pode ser medida pelo alívio que os clientes visivelmente demonstravam quando o método de trabalho era explicitado e, sobretudo, quando tomavam conhecimento dos custos dos serviços. Essa população, acostumada com práticas informais, não se sente segura em contratar um profissional cujo trabalho não conhece bem. Prefere solicitar seu correspondente mais próximo, um mestre de obras ou um

pedreiro mais experiente. Isso ficou mais evidente diante da importância que as consultas adquiriram nos atendimentos. Percebemos que muitas pessoas carecem de informações e não necessariamente de projetos. As consultas, de caráter mais informal e imediato, servem como fontes de informação primária. Com essas informações as pessoas podiam refletir sobre o que fazer com seus dilemas construtivos: se executariam a obra, se teriam recursos e tempo disponíveis. O nosso procedimento buscou, portanto, **contornar formalidades excessivas, sem perder o comprometimento na prestação dos serviços, adaptando-se à dinâmica dos clientes pretendidos, sem prejudicar o trabalho dos arquitetos.**

Os atendimentos demonstram que **o foco do trabalho é a prestação de um serviço de suporte, visando à obtenção de um objeto construído e não a simples comercialização de projetos.** O arquiteto passa a ter a importante função de ajudante, facilitador, mediador e técnico, e não de autor.

**O ato de discutir e de não impor soluções** foi outro aspecto marcante. Percebemos diálogos diretos tanto nos atendimentos, realizados com a mão de obra e os clientes, quanto nas reuniões do grupo, em detrimento de discursos unilaterais. **A troca de informações e experiências entre arquitetos e a atuação dos recém formados como aprendizes** foram diferenciais. Esses costumes inexistem na prática convencional, onde são raras as trocas de experiências entre os envolvidos; e os arquitetos mais jovens atuam apenas como mão de obra dos mais experientes.

Isso requer de um lado, **engajamento dos clientes, por terem que participar ativamente do processo**, elaborando soluções e mesmo expondo sua intimidade quando descrevem objetivamente seus desejos e vontades. Por outro lado, requer também **outro tipo de envolvimento dos arquitetos**, que não são nem artistas autônomos, desconsiderando a realidade de seus clientes, e nem desenhistas de idéias prontas.

O método revisado, fruto dos atendimentos, não deve ser entendido como procedimento ideal e imutável, mesmo porque nunca foi objetivo da pesquisa chegar a um procedimento final. Para ser condizente com as demandas construtivas da vida cotidiana, em constante mutação, **é pressuposto que essa prática seja constantemente revisitada, avaliada e evoluída.**

Os atendimentos, realizados a baixo custo, não demonstraram ser inviáveis financeiramente. Em virtude do tempo de duração da pesquisa e da disponibilidade dos arquitetos do grupo, não conseguimos comprovar valores exatos de possíveis salários, ainda que tenhamos avaliado a viabilidade econômica dos serviços através da comparação do tempo de dedicação com os valores cobrados. Observamos que o valor da hora de trabalho, de maneira geral, raramente é inferior ao valor pago por escritórios de arquitetura de Belo Horizonte para arquitetos. **Em muitos casos, a hora de trabalho chega a valores superiores aos de mercado.** Os casos mal pagos podem demonstrar uma falha no valor cobrado ou na aplicação do método. A má remuneração indica também a necessidade constante de revisões e ajustes.

O que essa prática busca minimizar, portanto, é o choque entre dois *modi operandi* diferentes. Os arquitetos do grupo, de maneira geral, compreenderam bem as premissas do *Método*, o aplicaram satisfatoriamente e propuseram mudanças. Mesmo assim, por vezes travou-se uma luta entre bens simbólicos de arquitetos e de clientes. Por um lado, os arquitetos tentavam impor aos clientes padrões do seu gosto de classe e, por outro, clientes insistiam em ter aquilo que estritamente desejavam. A distinção social não foi somente percebida, como permaneceu evidente em todas as etapas da pesquisa. As reuniões permitiram que não fomentássemos a distinção, nos policiando contra atitudes impositivas que tendiam a acontecer. De alguma forma, conseguimos desmistificar a figura da periferia que não contrata arquitetos e também do arquiteto elitista ou fútil. Trata-se, sobretudo, de uma profunda incompatibilidade de capitais, que o novo procedimento tenta contornar.



Outro fator importante foi a constatação da existência de uma grande demanda por serviços dessa natureza. Mesmo após a interrupção na divulgação, continuo recebendo telefonemas. Muitas pessoas leram o anúncio há meses e o guardaram, pois poderiam precisar ou indicar para conhecidos e parentes. Para essas pessoas, a demanda por assistência técnica construtiva se equipara a outras demandas de prestação de serviços habituais, como o técnico em informática, o dentista, o estofador, o gerente de banco. **É uma demanda permanente, assim como tantas outras que fazem parte da vida cotidiana.** O anúncio permitiu que as pessoas vissem no arquiteto um prestador de serviços como tantos outros e não um profissional para casos mais complexos ou de maior porte. Isso ampliou os atendimentos para além das classes populares, pois não é somente este público que demanda um atendimento mais eficiente, direto e menos burocratizado.

A idéia de um trabalho conjunto com clientes, operários da construção e com outros arquitetos e engenheiros poderia dar origem a um sistema de prestação de serviços mais amplo, de caráter colaborativo, a ser realizado em pequena escala. Diante de uma realidade onde arquitetos ou são “despachantes” do mercado imobiliário ou passam sua carreira tentando ser autores de obras extraordinárias, um terceiro caminho poderia ser trilhado, em busca de um atendimento condizente com uma demanda latente e perene, mas que deve ser realizada com base em mudanças sensíveis no esquema da produção. **O trabalho cooperativo poderia ser uma alternativa, considerando o estabelecimento de cooperativas de construção e não de cooperativas de projetos ou de arquitetos.** Diante da dinâmica própria da autoprodução, não faz sentido desvincular atendimentos de projetos nem projetos de obras. Todos esses passos fazem parte de um mesmo pacote. Não obedecem a um ordenamento seqüencial, como na produção formal, e nem a hierarquias. Todos os agentes nesse caso seriam parceiros na realização do produto final que em vez de ser um projeto, seria de fato a construção.

Por fim, a pesquisa revela que o caminho para uma prática de arquitetura diferente da convencional é real e relativamente simples de ser implementada. Bastou ser aberta uma pequena via de contato para que as pessoas se manifestassem e expusessem seus desejos e necessidades. A dependência de outros agentes existe, resulta em algumas barreiras, mas que devem ser contornadas a fim de transformar agentes em parceiros. Aposto em esquemas de trabalho cooperativos que tenham como meta principal ações concretas. Não importa definir claramente ou até mesmo restringir essas ações. **Elas podem ser tanto a construção de uma casa nova, a reforma de uma casa ou um pequeno comércio, ou dicas para uma obra eficiente.** O importante é que a prática atenda as pessoas no que de fato necessitam e ofereçam aos arquitetos e demais agentes condições de trabalho mais dignas e humanas.

## Referências

ALEXANDER, Christopher; ISHIKAWA, Sara; SILVERSTEIN, Murray. *A pattern language*. Barcelona: Editorial Gustavo Gili, 1977.

ALEXANDER, Christopher. *El modo intemporal de construir*. Barcelona: Editorial Gustavo Gili, 1981.

\_\_\_\_\_. *The production of houses*. New York: Oxford University Press, 1985.

ANASTASSAKIS, Demetre; LE COCQ Sônia; ANASTASSAKIS, Lea. *Habitação como o povo quer e precisa*. Arquitetura e Urbanismo, São Paulo, n. 33, p.85-87, dez 90/jan 91.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. *NBR 13531: Elaboração de projetos de edificações – Atividades técnicas*. Rio de Janeiro: ABNT, 1995. 8p

\_\_\_\_\_. *NBR 13532: Elaboração de projetos de edificações – Arquitetura*. Rio de Janeiro: ABNT, 1995. 8p

BALTAZAR DOS SANTOS, Ana Paula, MORADO NASCIMENTO, Denise, KAPP, Silke, MARCANDIER, Rodrigo, LINO, Sulamita, OLALQUIAGA, Amanda, VIEIRA, Joana, MAGALHÃES, Pedro, GONTIJO, Felipe, COELHO, Mara. *A propriedade intelectual em ambientes e interfaces digitais: a opção pelo noncopyright no caso do sistema IDA*. In: XI Simpósio Iberoamericano de Gráfica Digital - Sigradi, 2007, Cidade do México, Outubro de 2007.

BALTAZAR DOS SANTOS, Ana Paula e KAPP, Silke. *Learning from 'favelas': the poetics of users' autonomous production of space and the non-ethics of architectural interventions*. In: *Reconciling Poetics and Ethics in Architecture Conference*. McGill University, Montreal, Canadá, Setembro de 2007.

BELO HORIZONTE. *Lei 7166 de Parcelamento, Ocupação e Uso de Solo do Município de Belo Horizonte*. 2008b.

BERNIS, Frederico Mourão Octaviani; KAPP, Silke; UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS. *O arquiteto despachante – A participação do arquiteto na produção habitacional de massa*. 2008 Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Minas Gerais.

BICCA, Paulo. *ARQUITETO - A Máscara e a Face*. São Paulo: Projeto Editores Associados, 1984.

BOURDIEU, Pierre. *A distinção – Crítica social do julgamento*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2007.

\_\_\_\_\_ *A economia das trocas simbólicas*. São Paulo: Editora Perspectiva, 1974.

\_\_\_\_\_ *Coisas ditas*. São Paulo: Brasiliense, 1990.

\_\_\_\_\_ *O poder simbólico*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1998.

CAIXA ECONÔMICA FEDERAL (CEF). *Simulador de habitação*. Disponível em <<http://www.caixa.gov.br/habitacao>>.

Acesso em: 07 jan. 2010.

CHAUÍ, Marilena. *Conformismo e resistência: aspectos da cultura popular no Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1989.

CONSELHO REGIONAL DE ARQUITETURA, ENGENHARIA E AGRONOMIA DE MINAS GERAIS (CREA-MG). Quem somos. Disponível em

<<http://www.crea-mg.org.br/interna.aspx?id=204&expand=0>>.

Acesso em: 15 dez. 2010.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICA E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS (DIEESE). *Salário Mínimo Necessário*. [2001-2009].

Disponível em <<http://www.dieese.org.br/rel/rac/salminfev09.xml>>.

Acesso em: 07 jan. 2010.

DURAND, Jose Carlos Garcia. *A profissão de arquiteto: estudo sociológico*. Rio de Janeiro: ATERP – Agência Técnica de Relações Públicas Ltda, 1972.

ESTUDIO LIVINGSTON. Disponível em: <<http://estudiolivingston.com.ar>>.

Acesso em: 20 jan. 2010.

FERRO, Sérgio. “*Arquitetura experimental*”. In: FERRO, Sérgio. *Arquitetura e Trabalho Livre*. Organização de Pedro Fiori Arantes. São Paulo: Cosac Naify, 2006, p. 37-46.

\_\_\_\_\_ “*Arquitetura nova*”. In: FERRO, Sérgio. *Arquitetura e Trabalho Livre*. Organização de Pedro Fiori Arantes. São Paulo: Cosac Naify, 2006, p. 47-60.

\_\_\_\_\_ “*O canteiro e o desenho*”. In: FERRO, Sérgio. *Arquitetura e Trabalho Livre*. Organização de Pedro Fiori Arantes. São Paulo: Cosac Naify, 2006, p. 105-202.

FLUSSER, Vilém. *Fenomenologia do Brasileiro*. Rio de Janeiro: Ed. UERJ, 1998.

\_\_\_\_\_. *Filosofia da Caixa Preta - Ensaio para uma Futura Filosofia da Fotografia*. São Paulo: Editora Hucitec, 1985.

\_\_\_\_\_. *O Mundo Codificado*. São Paulo: Cosac Naify, 2007.

FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS (FGV). *Renda Domiciliar por percentual de participação e per capita média*. [2001-2007]. Disponível em: <[http://www.fgvdados.fgv.br/chart/fgvdados\\_7\\_1\\_2010\\_47\\_31.htm](http://www.fgvdados.fgv.br/chart/fgvdados_7_1_2010_47_31.htm)>. Acesso em: 07 jan. 2010.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. CENTRO DE ESTATÍSTICA E INFORMAÇÕES / BRASIL, MINISTÉRIOS DAS CIDADES. *Déficit habitacional no Brasil 2006*. Brasília: Ministério das Cidades, 2008.

GOOGLE MAPS. *Rua Conselheiro Rocha, 450, Santa Tereza, Belo Horizonte, MG*. Disponível em: <<http://maps.google.com.br/>>. Acesso em: 29 dez.2009.

HABRAKEN, N.J. *El diseño de soportes*. Barcelona: Gustavo Gilli, 1979.

\_\_\_\_\_. *Supports – An alternative to mass housing*. London: The Urban International Press, 1999.

\_\_\_\_\_. *The structure of the ordinary*. Cambridge: The MIT Press, 2000.

HAMDI, Nabeel. *Small change*. London: Earthscan, 2004.

ILLICH, Ivan. *Tools for Conviviality*. Lisboa: Publicações Europa América, 1996.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Contas Nacionais Trimestrais-Indicadores de Volume e Valores Correntes*. [2009]. Disponível em: <[http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia\\_visualiza.php?id\\_noticia=1384&id\\_pagina=1](http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/noticia_visualiza.php?id_noticia=1384&id_pagina=1)>. Acesso em: 02 jan. 2010.

INSTITUTO DOS ARQUITETOS DO BRASIL – DEPARTAMENTO MINAS GERAIS. *Histórico*. Disponível em: <<http://www.iabmg.org.br/historico/>>. Acesso em 29 set. 2009.

INSTITUTO DOS ARQUITETOS DO BRASIL – DEPARTAMENTO DE SÃO PAULO. *O que o faz um arquiteto*. Disponível em: <<http://www.iabsp.org.br/oquearquitetofaz.asp>> . Acesso em: 12 dez. 2009.

JONES, Peter Blundell; PETRESCU, Doina; TILL, Jeremy (eds). 2005. *Architecture and participation*. New York: Spon Press. 1ª edição.

KAPP, Silke. “Por que teoria crítica da arquitetura? Uma explicação e uma aporia”. In: MALARD, M.L. (org.) *Cinco Textos sobre Arquitetura*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2005, p. 115-167.

\_\_\_\_\_. *Contra a Integridade*. MDC. Revista de Arquitetura e Urbanismo, Belo Horizonte, v. 1, n.2, p. 8-11, 2006.

\_\_\_\_\_. *Moradia e Contradições do Projeto Moderno*. [2005]. Disponível em: < <http://www.mom.arq.ufmg.br/>> Acesso em: 05 jun. 09.

KAPP, Silke; BALTAZAR DOS SANTOS, Ana Paula; VELLOSO, Rita de Cássia Lucena. *Morar de Outras Maneiras: Pontos de Partida para uma Investigação da Produção Habitacional*. Topos Revista de Arquitetura e Urbanismo, Belo Horizonte, v. 4, p. 34-42, 2006.

KAPP, Silke; BALTAZAR DOS SANTOS, Ana Paula; NOGUEIRA, Priscilla Silva. *Arquiteto sempre tem conceito – esse é o problema*. In: PROJETER 2009, São Paulo. *Projeto como investigação: antologia*. Organização de Ruth Verde Zein. São Paulo: Editora Alter Market, 2009.

LIVINGSTON, Rodolfo. *Arquitectos de Familia – El Metodo – Arquitectos de la Comunidad*. Buenos Aires: Nobuko, 2006.

\_\_\_\_\_. *Cirurgia de casas*. Buenos Aires: Kliczkowski, 2002.

MARICATO, Ermínia (org.) *A Produção Capitalista da Casa (e da Cidade) no Brasil Industrial*. São Paulo: Alfa-Omega, 1982.

MILLS, C. Wright. *A nova classe média: white collar*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.

NOGUEIRA, Priscilla Silva. *The dialogue in popular self production. Caderno de resumos: AGENCY - The 5<sup>th</sup> International Conference of the Architectural Humanities Research Association (AHRA)*. Sheffield: Sheffield University School of Architecture, 2008.

PALHARES, Sérgio Ricardo; MALARD, Maria Lúcia; UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS. *Variantes de modificação em habitação popular do espaço planejado ao espaço vivido*; estudo de caso : Conjunto Habitacional Esperança. 2001 Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Minas Gerais.

PETCOU, Constantin; PETRESCU, Doina; MARCHAND, Nolwenn (org). *Urban Act: A Handbook for Alternative Practice*. Montrouge: aaa/PEPRAV, 2007.

SAMUEL, Flora. *Suburban Self Built*. Field: - Alternative Currents, Sheffield, v. 2, p.111-123, out 2008.

SCHUMACHER, E.F. *O negócio é ser pequeno*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1981.

SINDICATO DOS ARQUITETOS NO ESTADO DE SÃO PAULO. *Proposta de Tabela de Honorários do Sindicato dos Arquitetos e Urbanistas no Estado de São Paulo*. [2007]. Disponível em: <[http://www.arquiteto-sasp.org.br/conteudo/index.php?option=com\\_content&task=view&id=57](http://www.arquiteto-sasp.org.br/conteudo/index.php?option=com_content&task=view&id=57)> Acesso em: 12 dez. 2009.

SCHUMACHER, E.F. *O negócio é ser pequeno*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1981.

STEVENS, Garry. *O Círculo Privilegiado: Fundamentos Sociais da Distinção Arquitetônica*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2003.

WEIMER, Günter. *Arquitetura Popular Brasileira*. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

## Apêndice A

## Clientes Atendidos

data	contato	local	demanda	até	ocupação dos membros da família	valores pagos	obra?
1 ago/08	pela Mara	São Joaquim - Contagem	reforma	Manual	professora da rede pública municipal e estadual, projetista industrial autônomo, filhos: 2 estudantes universitários e 1 no cursinho.	R\$ 725	sim
2 set/08	pela Priscilla	Santa Tereza-BH	reforma	Manual	administradora	R\$ 925	sim
3 set/08	pela Laura	Sapucaias II- Contagem	casa nova	Manual	professores da rede pública municipal	R\$ 1.400	sim
4 out/08	pela Renata	Tropical-BH	reforma	Visita	professores da rede pública municipal	R\$ 125	
5 nov/08	Folha do Pe. Eustáquio	Nova Lima	acessos	Manual	aposentados	R\$ 1.175	
6 jan/09	Folha do Pe. Eustáquio	Pe. Eustáquio-BH	dúvidas técnicas e espaciais	Consulta		R\$ 65	sim
7 jan/09	pela Renata	Sapucaias II- Contagem	dúvidas estruturais	Consulta	aposentados	R\$ 75	sim
8 jan/09	pela Silke	Sarzedo	reforma	Manual	engenheiro eletricitista autônomo, servidora pública do judiciário, 1 filho estudante (11)	R\$ 1.325	sim
9 fev/09	pela Adriana	Barreiro	reforma	Manual	corretores de imóveis e 3 filhos estudantes (idade escolar)	R\$ 925	sim
10 fev/09	pela Silke	Retiro do Chalé- Brumadinho	casa nova	Manual	médica dermatologista, engenheiro mecânico e 3 filhos estudantes	R\$ 2.700	sim
11 mar/09	pela Cynthia	Itabirito-MG	casa nova	Opções	advogada e bombeiro	R\$ 725	
12 mar/09	Correio de Sta. Tereza	Santa Tereza-BH	acessos	Opções	viúva aposentada, servidor público (filho) e aposentada (enteada)	R\$ 575	
13 mar/09	Correio de Sta. Tereza	Santa Tereza-BH	dúvidas espaciais	Consulta	servidora pública do judiciário, empresário e 3 filhos (idade escolar)	R\$ 75	



14	mar/09	Correio de Sta. Tereza	Santa Tereza-BH	dúvidas estruturais e técnicas	Consulta	policia militar e funcionária pública	R\$	30	
15	abr/09	Folha do Pe. Eustáquio	Carlos Prates-BH	reforma	Opções	funcionária pública municipal e garçom	R\$	525	sim
16	abr/09	Folha do Pe. Eustáquio	Pe. Eustáquio-BH	idéias e dúvidas técnicas	Consulta	dona de casa e funcionário	R\$	65	
17	abr/09	Folha do Pe. Eustáquio	Renascença-BH	dúvidas técnicas	Consulta	funcionários empresa privada	R\$	30	
18	abr/09	pela Imaculada	Retiro do Chale-Brumadinho	casa nova	Opções	psicóloga e professora universitária	R\$	1.500	
19	abr/09	Free Folder	Santa Inês-BH	dúvidas espaciais	Consulta		R\$	50	
20	abr/09	pelo Roberto	Sion-BH	reforma	Manual	advogado e professora	R\$	1.325	sim
21	mai/09	panfleto Leroy	Jardim Riacho - Contagem	visualizar suas próprias idéias	Opções	engenheiro mecânico e estudante de direito	R\$	875	
22	mai/09	Folha do Pe. Eustáquio	Alípio de Melo-BH	reforma	Opções	professores ensino fundamental e filho estudante universitário	R\$	870	
23	mai/09	pela Priscilla	Juatuba	idéias	Manual	nutricionista	R\$	475	sim
24	mai/09	Correio de Sta. Tereza	Santa Tereza-BH	idéias para interiores	Consultas e Manuais	administradora empresa privada	R\$	725	
25	mai/09	pelo Cristiano	São Geraldo-BH	reforma	Opções	servidor público UFMG e servidora público Secretaria da Fazenda MG	R\$	725	sim
26	jun/09	pela Daniela	Barreiro-BH	dúvidas espaciais	Consulta	aposentada	R\$	60	
27	jun/09	Folha do Pe. Eustáquio	Dom Bosco-BH	dúvidas espaciais	Visita	comerciante	R\$	125	

28	jun/09	Folha do Pe. Eustáquio	Esmeraldas	reforma	Opções	funcionários públicos Petrobrás e governo MG	R\$ 900	sim
29	jun/09	pela Adriana	Ibirité	casa nova	Opções		R\$ 1.370	sim
30	jul/09	panfletos em restaurante	Anchieta-BH	dúvidas espaciais	Consulta	bancária	R\$ 65	sim
31	jul/09	pelo Roberto	Barroca-BH	dúvidas sobre acabamentos	Consultas e Opções	professor universitário e um filho estudante (idade escolar)	R\$ 1.130	
32	jul/09	Folha do Pe. Eustáquio	Pe. Eustáquio-BH	reforma	Entrevista	psicóloga e funcionário público municipal	R\$ 60	
33	jul/09	Free Folder	Santa Efigênia-BH	regularização	Consulta		R\$ 50	
34	jul/09	Correio de Sta. Tereza	Santa Tereza-BH	dúvidas espaciais	Opções	funcionário público	R\$ 400	
35	ago/09	pela Luciene	Itapuá-BH	dúvidas espaciais	Consulta, Visita e Opções	funcionária pública federal	R\$ 400	
36	ago/09	Folha do Pe. Eustáquio	Pe. Eustáquio-BH	dúvidas espaciais	Consulta		R\$ 60	
37	set/09	Folha do Pe. Eustáquio	Pe. Eustáquio-BH	dúvidas espaciais	Consulta	aposentada rede ferroviária	R\$ 70	
38	set/09	Folha do Pe. Eustáquio	Pe. Eustáquio-BH	reforma	Consulta	funcionária pública municipal e comerciário	R\$ 60	

## Apêndice B

## Comparativo de Honorários

HORAS TRABALHADAS TRABALHO	DATA	HORAS	VALOR	R\$H	CONTEÚDO DO TRABALHO	EM QUE PODERIA MELHORAR	PORQUE DEVERIA MELHORAR	PARCERIA?
OPÇÕES VEPA	2/009/03	8	R\$ 450,00	R\$ 56,25	PLANTAS EM AUTO CAD COM TEXTOS EXPLICATIVOS	PODERIA TER SIDO FEITO UM MODELO	PARA MELHOR COMPRENSÃO DE ALGUMAS PARTES, COMO NA FRENTE DA CASA QUE TEM DESNIVEIS.	FRISCILLA
MANUAL ALEXANDRE COZINHA	2/009/05	15	R\$ 300,00	R\$ 20,00	MODELO COM FOTOS DE EXEMPLOS, PLANTA EM AUTOCAD PRA COTAR	AS COTAS DOS DESENHOS NÃO ESTAVA BEM VISIVEIS	PARA FACILITAR A LEITURA TANTO DOS USUÁRIOS QUANTO DOS ORÇAMENTISTAS	NÃO
MANUAL ALEXANDRE LUMI	2/009/05	10	R\$ 300,00	R\$ 30,00	REUNIÃO PARA APRESENTAÇÃO DE POSSIBILIDADES; PLANTA SIMPLIFICADA NO AUTOCAD	ESPECIFICAÇÃO OU EXEMPLOS DE LUMINÁRIA	PARA AJUDAR OS CLIENTES NA HORA DE ESCOLHER	NÃO
MANUAL ALEXANDRE PAGINA	2/009/05	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00	PLANTA EM AUTOCAD COM PAGINAÇÃO COLORIDA	ELABORAR MAIS A PAGINAÇÃO	DEPOIS FIQUEI PENSANDO SE NÃO PODERIA FICAR MAIS BONITO DE OUTRO JEITO (PODE SER BOBAGEM, CLARO)	NÃO
OPÇÕES MANUEL	2/009/05	18	R\$ 750,00	R\$ 41,67	PLANTAS EM AUTO CAD COM E MODELOS EM SKETCHUP	O PROCEDIMENTO MEU, COM O FATO DELE QUERER ALTERAR O PROJETO POR SI	PARA POR EM PRÁTICA OS CONCEITOS DOS ARQUITETOS DA FAMILIAI ;	NÃO
OPÇÕES ROSÂNGELA	2/009/08	37	R\$ 750,00	R\$ 20,27	PLANTAS EM AUTO CAD COM MODELOS EM SKETCHUP	PODERIAM TER SIDO FEITOS CORTES E OUTROS ESQUEMAS PARA ELUCIDAR ALGUMAS COISAS TÉCNICAS, PAISAGISMO MELHOR PENSADO	VÁRIAS DÚVIDAS PODERIAM SER SANADAS NA HORA DA APRESENTAÇÃO. SE TIVESSEM SIDO FEITOS CORTES - OS MODELOS AS VEZES SÃO DEFICIENTES EM CERTAS COISAS TÉCNICAS.	AMANDA
OPÇÕES LUCIANE	2/009/09	19	R\$ 500,00	R\$ 26,32	MODELOS EM SKETCHUP - PLANTAS HUMANIZADAS	PESQUIZA MAIS PROFUNDA EM MATERIAS, MOSTRAR MATERIAS (MOSTRUÁRIO)	ACHO QUE OS CLIENTES GUARDAM ANSIEDADE PARA VERAS COISAS MATERIAS. AS VEZES FOTOS ILUDEM OU NÃO SÃO SUFICIENTE PARA O CLIENTE ENTENDER A APARÊNCIA DE PRODUTOS INDICADOS	NÃO
PREFEITURA ROSÂNGELA	2/009/09	33	R\$ 500,00	R\$ 15,15	PROJETO PARA APROVAR NA PREFEITURA	VALOR COBRADO	A HORA GANHHA FOI MUITO BAIXA. TALVEZ COM O TEMPO A PRÁTICA NOS FAÇA GASTAR MENOS TEMPO COM ESSE TIPO DE PROJETO	AMANDA
REFORMA CETEC	2/009/09	85	R\$ 1.350,00	R\$ 14,21	PLANTAS EM AUTO CAD COM TEXTOS EXPLICATIVOS	LEVANTAMENTO MAIS BEM FEITO, MUITAS FOTOS, PARTE ELETRICA MAIS DETALHADA, MAIS MODELOS AO INVES DE AUTOCAD	UM BOM LEVANTAMENTO EVITA RETRABALHOS E DÚVIDAS NA HORA DO PROJETO.	CAMILA
<b>TOTAL</b>		<b>236</b>	<b>R\$ 4.930,00</b>					

## Anexo A

Reportagens da **Revista Época** e dos  
Jornais **Folha de São Paulo** e **O Estado de Minas**

### A nova classe média do Brasil

Como vivem esses 100 milhões de brasileiros e o que eles representam para o futuro do país

DAVID FRIEDLANDER, IVAN MARTINS E PETER MOON, COM MARTHA MENDONÇA E RICARDO MENDONÇA

Confira a seguir um trecho dessa reportagem que pode ser lida na íntegra na edição da revista Época de 11/agosto/2008.

Assinantes têm acesso à íntegra no leia mais no final da página.



#### **PODER DE CONSUMO**

A manicure Josineide mora na Rocinha, compra roupas da moda, tem dois celulares e quer mais um.

“Classe média, eu?” A idéia surpreende Josineide Mendes Tavares, uma manicure de 34 anos, moradora da Rocinha, a favela mais conhecida do Rio de Janeiro. Sua freguesia, formada por mulheres da zona sul, que Josineide atende em domicílio, proporciona uma renda de R\$ 1.500 a R\$ 2 mil por mês. Ela e os dois filhos pequenos vivem numa casinha de 35 metros quadrados. Lá dentro, ela tem uma televisão de tela plana de 29 polegadas, nova, equipada com serviço de TV por assinatura e DVD. Fãs de Cartoon Network e Discovery Kids, as crianças assistem à televisão sentados nas cadeiras de uma pequena mesa de jantar, porque na sala apertada não cabe um sofá. O fogão de quatro bocas é antigo, mas o freezer e a geladeira Josineide acaba de comprar. Na laje, um extenso varal com roupas da moda e uma lavadora de última geração. “Compro tudo em parcelas a perder

de vista”, diz ela. Ainda faltam um computador e um videogame. Ah!, sim. Josineide quer mais um celular. Ela já tem dois, mas diz precisar do terceiro para estar sempre à disposição da clientela.

Josineide e os filhos formam uma família típica da nova classe média brasileira, segundo uma pesquisa divulgada na semana passada pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), do Rio. De acordo com esse estudo, nos últimos seis anos cerca de 20 milhões de brasileiros deslocaram-se da base para o miolo da pirâmide social. Até há pouco tempo classificados como pobres ou muito pobres, eles melhoraram de vida e, como Josineide, começam a usufruir vários confortos típicos de classe média. Sua ascensão social revela uma excelente novidade: pela primeira vez na História, a classe média passa a ser maioria no Brasil. São hoje 52% da população (eram 44% em 2002) – ou 100 milhões de brasileiros, segundo a FGV.

Essa população emergente, com seu desejo de continuar a consumir e seu foco no progresso pessoal, é um sintoma de que o Brasil está melhorando. Em todos os países que alcançaram um alto grau de desenvolvimento econômico e social, a maioria dos habitantes pertence à classe média. Conhecer a nova classe média brasileira é, portanto, fundamental para entender o futuro do Brasil. Quem são essas pessoas? Como melhoraram de vida? Que impacto podem provocar? Quais desafios trazem para o país?

O economista Antônio Delfim Netto, ex-ministro nos governos militares, diz que a ascensão social em curso é do “mesmo gênero” que a ocorrida nos anos 60 e 70. “Criaram-se empregos industriais com bons salários, que permitiram à população comprar bens a que antes ela não tinha acesso”, diz Delfim. A diferença é a ordem de grandeza. A população brasileira aumentou, mudou do ponto de vista educacional e atravessou uma revolução demográfica que reduziu o tamanho da família. “Menos importante que o tamanho da renda é o povo sentir que progrediu”, afirma Delfim. “A soma de salário e crédito abundante permite que elas comprem bens de classe média.” Essa dinâmica, diz ele, cria a possibilidade de expansão ainda maior da economia, movimentando o mercado e põe mais gente no elevador social.

## Quase 12 milhões de brasileiros deixam classe D/E em um ano

**KAREN CAMACHO**

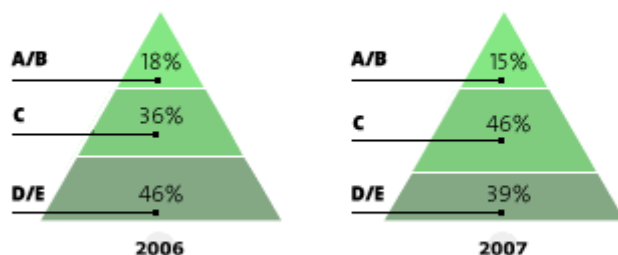
Editora-assistente de **Dinheiro** da **Folha Online**

As classes mais baixas da população, D e E, deixaram de ser maioria no Brasil. Em 2007, segundo estudo da financeira Cetelem em parceria com a Ipsos, o número de brasileiros nas classes mais baixas era de 72,9 milhões, cerca de 39% da população. Isso significa que 11,9 milhões de brasileiros passaram para classes mais altas em um ano, já que, em 2006, eram 84,8 milhões de brasileiros na base.

De acordo com o estudo, a classe C recebeu, tanto das mais baixas (D e E) como das mais altas (A e B), quase 20 milhões de integrantes, passando de 66,7 milhões em 2006 para 86,2 milhões em 2007, o que significa 46% da população.

Folha Online

### Veja a variação das classes sociais entre 2006 e 2007



Fonte: Cetelem e Ipsos

O grupo que está nas classes A/B, por sua vez, reduziu de 32,8 milhões de pessoas em 2006 para 28 milhões em 2007, o que representa 15% da população.

Segundo a Cetelem, a pesquisa demonstra que houve diminuição na desigualdade de renda, com uma ligeira queda da renda média das classes A/B, ascensão de um grande contingente para a classe C e um pequeno aumento da renda média das classes D/E.

Em 2005, a renda média familiar das classes A/B era R\$ 2.484. Ela caiu sucessivamente para R\$ 2.325 e atingiu R\$ 2.217 em 2007 --o que corresponde a uma redução de cerca de 11%. Nas classes D/E, a renda média familiar subiu de R\$ 545 em 2005, para R\$ 571 em 2006 e depois a R\$ 580 em 2007, um crescimento de pouco mais de 6%.

Já a renda média da classe C permaneceu no mesmo patamar nesses três anos: algo em torno de R\$ 1.100. A pesquisa ressalta ainda que o número de pessoas que passou de D/E para C teve um aumento de sua renda média mensal de R\$ 580, para os atuais R\$ 1.100.

Outro destaque da pesquisa foi a melhoria da renda disponível das classes C e D/E, aquela que sobra após o pagamento de contas e obrigações financeiras. A renda disponível das classes D/E foi negativa, em 2005, em R\$ 17, terminando o ano no

vermelho. No entanto, em 2006, a renda disponível ficou em pouco mais de R\$ 2, subindo a R\$ 22 no ano passado.

A classe C também registrou aumento nesse item. Ela era R\$ 122 em 2005, passou para R\$ 191 em 2006 e caiu para R\$ 147 em 2007. Apesar da queda de 23,04% no último ano, quando se toma todo o período, o crescimento foi de 20%. Apenas as classes A/B viram diminuir sua renda disponível, caindo de R\$ 632 em 2005 para R\$ 506 em 2007, uma redução de 20%.

As classes sociais adotadas na pesquisa levaram em consideração o resultado padrão da Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa que considera, não apenas a renda familiar, mas também escolaridade, bens de consumo duráveis, propriedades e hábitos dos brasileiros.

**SEM RECESSÃO****Consumo das famílias cresce pela 23ª vez consecutiva no segundo trimestre**

*Resultado mostra que o mercado interno sentiu menos os efeitos da crise financeira global iniciada há um ano*

*Graziela Reis - Estado de Minas*

Marcos Veira/EM/D.A Press



Antônia Campos comprou uma TV em junho: 'Não senti a crise aqui'

Foram milhares de Marias, Josés, Antônias, Joões, Claras, Rogérios, brasileiros de todos os nomes que ajudaram o Brasil a dar golpes certos na monstruosa crise financeira que atingiu o mundo no segundo semestre do ano passado. O crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) no segundo trimestre, de 1,9% frente ao registrado nos primeiros três meses do ano, foi sustentado principalmente pelo consumo das famílias. O mundo parou de comprar, mas as pessoas que fazem a economia do país girar não. "Graças ao povo brasileiro e, especialmente, à parte mais pobre deste país, a economia sobreviveu, com o consumo crescendo praticamente durante 23 meses consecutivos", afirmou Luiz Inácio Lula da Silva, presidente da República. A alta do consumo das famílias ficou em 3,2% frente ao mesmo período do ano passado, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

A aposentada Antônia Vieira Campos, de 58 anos, participou da luta contra a crise sem saber que ela aterrorizava o mundo. "Não senti ela aqui. A gente que é mais simples não muda o hábito por causa de nada que vem lá de fora", afirma. Prova disso foi que ela não pensou duas vezes quando, em junho, viu a TV de LCD de 32 polegadas em promoção por R\$ 1,4 mil em um hipermercado de BH. "Aproveitei e comprei à vista, porque não gosto de prestação. Com o sofá, de R\$ 1 mil, também foi assim", conta. E, se depender dela e das economias que faz para adquirir os produtos que deseja, o PIB tende a continuar crescendo. "Parece que está mais fácil para comprar, neste ano", diz, lembrando que a cafeteira e o grill para lanche são novinhos, recém adquiridos. Paralelamente, a consumidora continua pagando religiosamente suas contas. "Gasto muito com remédios, supermercado e telefone", diz.

Já para a família da zeladora Sônia de Fátima Lopes, de 39 anos, a situação é estável. "Não melhorou nem piorou", diz. Apesar disso, no segundo trimestre do ano ela conseguiu comprar uma máquina de lavar roupas e observa que está gastando mais no supermercado, "mas é porque tudo está mais caro". Sônia não acredita na melhora da economia para conseguir garantir uma vida mais confortável para a filha Juliana, de cinco anos. Mas sua sobrinha, Jéssica Moreira, de 18 anos, está esperançosa. Ela concluiu o segundo grau e quer muito conseguir um emprego como recepcionista, secretária, "qualquer coisa". E se o país crescer, ela acredita que pode ter mais chances. As três dividem a pequena casa da Vila Santa Isabel, na Região Sul de Belo Horizonte, com a mãe de Sônia, a aposentada Maria Inácia, de 74 anos, e o bisneto dela, o estudante Elton John Silva, de 13 anos.



A economista da Coordenação de Contas Nacionais do IBGE, Cláudia Dionísio, diz que o consumo das famílias é o que tem o peso mais representativo entre os cálculos feitos para se chegar ao valor do PIB para o período. “E ele não deixou de crescer”, afirma. O que houve, segundo ela, foi uma ligeira desaceleração, uma vez que a média de alta do período pré-crise ficava entre 5% e 6%, por trimestre, e agora fechou em 3,2%. Na comparação com os três primeiros meses do ano, o balanço de abril a junho também ficou positivo, em 2,1%. Ela vê a manutenção do crescimento da massa salarial e a alta no crédito como os principais motivos para que a trajetória de aumento do consumo das famílias não tenha sofrido alterações.

O economista-chefe da Confederação Nacional do Comércio (CNC) e ex-diretor do Banco Central, Carlos Thadeu de Freitas, lembra que foi essa postura dos brasileiros, que não deixaram de fazer compras que representou uma recuperação mais rápida do varejo. “Em março já registramos índices semelhantes aos que tínhamos antes da crise”, explica. E é por causa dessa âncora que ele acredita que o PIB vai permanecer em trajetória de crescimento e fechar o ano com alta de até 1%. “No que depende da gente, ou seja, do mercado interno, há recuperação. Mas ainda há a situação internacional”, observa. Na opinião do professor de economia da Trevisan Escola de Negócios Alcides Leite, foi justamente essa maior independência dos mercados internacionais que garantiram ao país essa possibilidade de recuperação mais rápida.

Anexo B

Publicações em Jornais

CORREIO DE SANTA TEREZA
SANTAXI 3467-1700
5



## Bem Estar Animal

### “Não deixe no chão o cocô do seu cão”

MOSE, PARVO-VIROSE).  
 Nosso bairro tem tradição. E aquele ambiente bucólico que todos aprende-mos a amar. É uma injustiça com a maioria, que algumas pessoas sujem nosso bairro. Afinal, a culpa é do dono do cão (que é o animal racional) que sai para passear sem levar consigo uma sacolinha plástica para recolher as fezes de seu animal.

Nosso bairro tem uma associação de deficientes visuais e muitos de nossos moradores são idosos, ambos ficam impos-



sibilitados muitas vezes de se desviarem das “armadilhas” deixadas por cães de donos sem atenção.

Santa Tereza vai completar 110 anos em Outubro e para que mantenha sua beleza devemos contribuir para que nossos filhos e netos também possam desfrutar.

### A. O importante é aprender a evitar

a e qualquer gripe que porventura apareça no seu caminho)

#### Diferenças entre a gripe comum e a influenza A (H1N1)

Sintomas	Gripe Comum	Influenza A
Febre	Não chega a 39º	Início súbito a 39º
Dor de cabeça	De menor intensidade	Intensa
Calafrios	Esporádico	Frequentes
Cansaço	Moderado	Extremo
Dor de garganta	Acentuada	Leve
Tosse	Menos intensa	Seca e contínua
Muco (Catarro)	Forte e com congestão nasal	Pouco comum
Dores musculares	Moderado	Intenso
Ardor nos olhos	Leve	Intenso

Fonte | Organização Mundial de Saúde

### ARQUITETOS DA FAMÍLIA

VOCÊ PENSA EM REFORMAR OU AUMENTAR SUA CASA ?

UM ARQUITETO PODE AJUDAR!

É MUITO MAIS BARATO DO QUE VOCÊ IMAGINA!

ARQUITETOS NÃO FAZEM SO' MANDOS OU GRANDES PRÉDIOS! ELAS PODEM AJUDAR A APROVEITAR MELHOR O ESPAÇO, O VENTO, A LUZ, O LOTE E OS MATERIAIS. NÃO PRECISAM FAZER DESENHOS SEMPRE, PODEM DAR INFORMAÇÕES E IDEIAS E AINDA... DEIXAR A OBRA MAIS BARATA!

.....

COMO FUNCIONA O TRABALHO:

19 OS ARQUITETOS FAZEM UMA ENTREVISTA COM OS MORADORES ONDE SÃO REALIZADAS ATIVIDADES, PARA QUE TODOS POSSAM ENTENDER MELHOR QUAIS SÃO AS NECESSIDADES E PROBLEMAS. ESSE PRIMEIRO ENCONTRO PODE REVELAR COMO O RESTANTE DO TRABALHO SERÁ FEITO. MUITAS VEZES, AS PESSOAS NÃO PRECISAM DE UM PROJETO COM MUITOS DESENHOS, MAS APENAS NECESSITAM DE INFORMAÇÕES SOBRE ALGUM ASSUNTO.

20 SE FOR NECESSÁRIO, OS ARQUITETOS APRESENTARÃO ALGUMAS ALTERNATIVAS DE MUDANÇA. PARA ISSO, ELAS ESTUDARÃO A CASA E, JUNTAMENTE COM OS MORADORES CHEGARÃO EM ALGUMAS RESPOSTAS.

21 OS MORADORES RECEBERÃO UM MANUAL DE INSTRUÇÕES PARA AJUDAR O PESSOAL DA OBRA. NEVE, ESTARÃO CONTIDAS TODAS AS INFORMAÇÕES QUE AS PESSOAS PRECISAM SABER PARA EFETUAR AS MUDANÇAS.

CONSULTE-NOS SEM COMPROMISSO PELO TELE FONE 8454-9886 - PRISCILLA



• Vidros • Espelhos • Box  
 • Persianas • Molduras

## VIPROMEL

Residenciais Projetos



excelente anti-viral, assim poli-insaturados. importante: mantenha eu como o chá de gengibre que

# FREE FOLDER®

Aqui no jornal **Free Folder** seu anúncio também sai na internet. [www.freefolder.com.br](http://www.freefolder.com.br)

**DISTRIBUIÇÃO GRATUITA**  
Santa Efigênia - Santa Tereza  
Sagrada Família - Horto  
e regiões vizinhas  
[www.freefolder.com.br](http://www.freefolder.com.br)  
[contato@freefolder.com.br](mailto:contato@freefolder.com.br)  
[freefolder@yahoo.com.br](mailto:freefolder@yahoo.com.br)

Ano 1  
Nº 12  
Maio/2009

**8.000 Exemplares**  
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA

Para Anunciar Ligue: **3077-3677**

**Desenvolvimento de sites para todos os segmentos de negócios.**

Sites preparados para os padrões dos principais portais de busca  
Google msn yahoo! cadê?

**3450-1677 Junior**  
**8825-2310**

[www.astrodesign.com.br](http://www.astrodesign.com.br)  
[atendimento@astrodesign.com.br](mailto:atendimento@astrodesign.com.br)

**ARQUITETOS DA FAMÍLIA**  
"POC" VOCÊ PENSA EM REFORMAR OU AUMENTAR SUA CASA?  
UM ARQUITETO PODE AJUDAR!  
É MUITO MAIS BARATO DO QUE VOCÊ IMAGINA!

ARQUITETOS NÃO FAZEM OS MANGUÉS OU GRANDES PRÉDIOS! ELAS PODEM AJUDAR A APROVEITAR MELHOR O ESPAÇO, O VENTO, A LUZ, O LOTE E OS MATERIAIS NÃO PRECISAM FAZER DESENHOS SEMPRE, PODER DÁR INFORMAÇÕES E IDEIAS E AINDA... DEIXAR A OBRA MAIS BARATA!

CONSULTE-NOS SEM COMPROMISSO  
PELO TELEFONE **8454-9886 - PRISCILLA**

**TOPA TUDO AVENIDA** **MÓVEIS NOVOS E USADOS**  
Aceitamos cartões:

Compre móveis e eletrodomésticos em geral, pagamos o melhor preço à vista e retiramos na hora.

Av. Silviano Brandão, 1421 Sagrada Família **3463-2260**  
**9681-6240**

**Delícia de Cacao**

Com deliciosos chocolates para todos os gostos e épocas especiais.  
Com presentes ou lembranças para o dia das mães.

Aceitamos

**3468-3933**  
Rua Niquelina, 527 - Santa Efigênia  
Próximo ao Sazon Center

**INSTITUTO DE BELEZA Jeová Jire**

No mês das Mães confira nossas promoções

- Corte + sobrancelha + escova + hidratação por apenas R\$ 45,00
- Corte Masculino + relaxamento R\$ 15,00
- Tintura + hidratação R\$ 35,00
- Relaxamento Ondas + cauterização R\$ 40,00
- Corte Feminino + escova R\$ 25,00
- Escova Inteligente + corte R\$ 60,00
- Cauterização + escova + sobrancelha R\$ 45,00

Rua Niquelina, 321 - Santa Efigênia  
**2515-5611 / 8811-3142**

**RESTAURANTE SABOR MINEIRO**  
Venha saborear o melhor da cozinha mineira

**HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO:**  
Segunda à Sexta: 11:30 às 14:30 - Sábado: 11:30 às 15:00  
Domingos e Feriados: 11:30 às 15:30

Rua Formosa, 92 - Horto / **2552-7937**

**LOUCURA GAMES**

Acesso a internet em alta velocidade  
Acesso wireless para notebooks  
Jogos online - Jogos em rede  
Corujão e corujinha (agendado)  
2º via de contas - Envio e recebimento de fax  
Manutenção em computadores  
Venda de peças de computadores  
Montagem de trabalhos escolares - Montagem de currículos  
Xerox - Digitalização - Impressão preto e branco e colorida  
Digitação de textos e outros  
e muito mais ...

**3468-1153**  
[loucuragames@yahoo.com.br](mailto:loucuragames@yahoo.com.br)

Rua Gustavo da Silveira, 826  
Loja B - Instituto Agronômico

# Livros Grátis

( <http://www.livrosgratis.com.br> )

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)  
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)  
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)  
[Baixar livros de Matemática](#)  
[Baixar livros de Medicina](#)  
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)  
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)  
[Baixar livros de Meteorologia](#)  
[Baixar Monografias e TCC](#)  
[Baixar livros Multidisciplinar](#)  
[Baixar livros de Música](#)  
[Baixar livros de Psicologia](#)  
[Baixar livros de Química](#)  
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)  
[Baixar livros de Serviço Social](#)  
[Baixar livros de Sociologia](#)  
[Baixar livros de Teologia](#)  
[Baixar livros de Trabalho](#)  
[Baixar livros de Turismo](#)