



Universidade Federal de Pernambuco
Centro de Artes e Comunicação
Arquitetura e Urbanismo

Laiza Maria Freitas de Aguiar

**Empreendedorismo social e a atuação do profissional de
arquitetura: estudo de caso sobre negócios sociais em Recife-PE**

Recife

2023

Universidade Federal de Pernambuco
Centro de Artes e Comunicação
Arquitetura e Urbanismo

Laiza Maria Freitas de Aguiar

**Empreendedorismo social e a atuação do profissional de
arquitetura: estudo de caso sobre negócios sociais em Recife-PE**

Trabalho de conclusão de curso apresentado à banca examinadora do Departamento de Arquitetura e Urbanismo, Centro de Artes e Comunicação da Universidade Federal de Pernambuco, como exigência parcial para obtenção do grau de Bacharela em Arquitetura e Urbanismo.

Orientadora: Renata Maria Vieira Caldas

Recife
2023

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do programa de geração automática do SIB/UFPE

Aguiar, Laiza Maria Freitas de.

Empreendedorismo social e a atuação do profissional de arquitetura: estudo de caso sobre negócios sociais em Recife-PE / Laiza Maria Freitas de Aguiar. - Recife, 2023. 70 : il., tab.

Orientador(a): Renata Maria Vieira Caldas

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade Federal de Pernambuco, Centro de Artes e Comunicação, Arquitetura e Urbanismo - Bacharelado, 2023.

Inclui referências, apêndices.

1. Déficit habitacional. 2. Inadequação de moradias. 3. Atuação profissional de arquitetos e urbanistas. 4. Negócio de impacto social. I. Caldas, Renata Maria Vieira. (Orientação). II. Título.

720 CDD (22.ed.)

Laiza Maria Freitas de Aguiar

Empreendedorismo social e a atuação do profissional de arquitetura: estudo de caso sobre negócios sociais em Recife-PE

Trabalho de conclusão de curso apresentado à banca examinadora do Departamento de Arquitetura e Urbanismo, Centro de Artes e Comunicação da Universidade Federal de Pernambuco, como exigência parcial para obtenção do grau de Bacharela em Arquitetura e Urbanismo.

Aprovado em: 25/04/2023

Banca Examinadora

Prof. Renata Maria Vieira Caldas (Orientadora)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof. Pascal Machado (Examinador Interno)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof. Lívia Morais Nóbrega (Examinador Interno)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof. Carmen Lucia Borba Cavalcanti (Examinador Externo)
Universidade Católica de Pernambuco

Resumo

O indicador de déficit habitacional representa a carência de moradia digna e espaços urbanos qualificados no Brasil, um desafio histórico e complexo que vem se ampliando nas últimas décadas e atinge principalmente as populações marginalizadas, de mais baixa renda. Em paralelo a isso, a maioria dos arquitetos e urbanistas do país atuam em um mercado afastado dessa realidade social, o que corrobora para a precariedade na produção de espaços, devido à falta de assistência técnica destes profissionais, e conseqüentemente a perpetuação da problemática.

Por outro lado, começa-se a enxergar as novas gerações de profissionais mais preocupadas em enfrentar as desigualdades existentes e contribuir com melhorias sociais. No campo da arquitetura e urbanismo esse fato soma-se com uma crescente insatisfação com o trabalho na profissão. Nesse contexto, já existem algumas iniciativas de maior impacto social no campo de atuação da área, e também vê-se emergir na última década os negócios de impacto social como uma alternativa de trabalho promissora para arquitetos e urbanistas.

Esse tipo de organização caracteriza-se pela sua capacidade de equilibrar o propósito de impacto e o retorno financeiro. Com o objetivo de investigar o seu funcionamento e a experiência de profissionais, foi realizado um estudo de caso com dois negócios de impacto social: a “Dona Obra” e o “Arquitetura Faz Bem”, que atuam com arquitetura e urbanismo em territórios vulneráveis de Recife-PE. Os resultados do trabalho apresentam as trajetórias das empresas, desafios, aprendizados e visões pessoais dos fundadores sobre as suas experiências como arquitetos e urbanistas trabalhando em um negócio com foco em impacto social.

Palavras-chave: déficit habitacional; arquitetura e urbanismo; negócio de impacto social; atuação profissional de arquitetos e urbanistas

Abstract

The housing deficit indicator represents the lack of adequate housing and qualified urban spaces in Brazil, a historical and complex challenge that has been growing in recent decades and primarily affects marginalized populations with lower incomes. In parallel to this, the majority of architects and urban planners in the country operate in a market that is detached from this social reality, which contributes to the precariousness in space production due to the lack of technical assistance from these professionals, and consequently perpetuates the problem.

On the other hand, there is a growing trend among the new generations of professionals who are more concerned with addressing existing inequalities and contributing to social improvements. In the field of architecture and urban planning, this fact is coupled with a growing dissatisfaction with the work in the profession. In this context, there are already some impactful social initiatives in the field, and over the past decade, social impact businesses have emerged as a promising alternative for architects and urban planners.

These types of organizations are characterized by their ability to balance impact and financial returns. With the aim of investigating their operation and professionals' experiences, a case study was conducted involving two social impact businesses: "Dona Obra" and "Arquitetura Faz Bem," which work with architecture and urban planning in vulnerable territories of Recife-PE. The results of this work present the companies' trajectories, challenges, lessons learned, and founders' personal insights into their experiences as architects and urban planners working in a business with a focus on social impact.

Keywords: housing deficit; architecture and urban planning; social impact business; professional practice of architects and urban planners.

Lista de Ilustrações

Ilustração 01 - Os 17 ODS da Agenda 2030 da ONU	22
Ilustração 02 - Classificação das metas do ODS 11 no Brasil em 2021	24
Ilustração 03 - Conjunto habitacional do Minha Casa Minha Vida	33
Ilustração 04 - Moradias construídas pela OSC Habitat para a Humanidade Brasil	35
Ilustração 05 - Características de Negócios Sociais	37
Ilustração 06 - Antes e depois de reforma realizada pela Dona Obra	45
Ilustração 07 - Canvas de Modelo de Negócio da Dona Obra	46
Ilustração 08 - Antes e depois da Rua Bruno Veloso, Recife-PE, projeto urbano realizado pelo Arquitetura Faz Bem em parceria com o Shopping Recife	50
Ilustração 09 - Projeto da Praça de Entra Apulso, Recife-PE, pelo Arquitetura Faz Bem em parceria com o Shopping Recife	50
Ilustração 10 - Canvas de Modelo de Negócio do Arquitetura Faz Bem	52

Lista de Gráficos

Gráfico 01 - Crescimento da população urbana entre os anos de 1940 e 2000	15
Gráfico 02 - Concentração de domicílios por região no Brasil	16
Gráfico 03 - Tipos de domicílios no Brasil	16
Gráfico 04 - Condição dos domicílios no Brasil	16
Gráfico 05 - Distribuição do déficit habitacional quantitativo	18
Gráfico 06 - Distribuição do déficit habitacional qualitativo	19
Gráfico 07 - Domicílios no Brasil x Déficit habitacional x Aglomerados subnormais	20
Gráfico 08 - Distribuição de arquitetos e urbanistas no Brasil	27
Gráfico 09 - Distribuição de empresas ativas de arquitetura e urbanismo no Brasil	27
Gráfico 10 - Respostas da pergunta “Quem você contratou para fazer a sua última obra?”	29
Gráfico 11 - Respostas da pergunta “Você já contratou os serviços de um arquiteto e urbanista?”	30

Lista de Tabelas

Tabela 01 - Nível de satisfação de arquitetos e urbanistas

28

Lista de Quadros

Quadro 01 - Comparação entre os modelos de negócio	54
Quadro 02 - Vocação e inquietação	55
Quadro 03 - Propósito do negócio	56
Quadro 04 - Conhecimentos de empreendedorismo	56
Quadro 05 - Relacionamento com o território	57
Quadro 06 - Relacionamento com parceiros	58
Quadro 07 - Impacto social	58
Quadro 08 - Sustentabilidade financeira	59
Quadro 09 - Mentalidade de inovação	60
Quadro 10 - Expectativas futuras	60
Quadro 11 - Realização pessoal e profissional	61
Quadro 12 - Atração de profissionais	61

Sumário

Introdução	12
1. A inadequação de moradias no Brasil	14
1.1. Contexto histórico	14
1.2. Dados do déficit habitacional no Brasil	15
1.3. A moradia	20
1.4. Objetivos do Desenvolvimento Sustentável	21
2. A atuação profissional na arquitetura e urbanismo	25
2.1. Função social da arquitetura e urbanismo	25
2.2. Formação e perfil do arquiteto e urbanista no Brasil	25
2.3. Mercado e contratação de serviços de arquitetura e urbanismo	29
3. Arquitetura e urbanismo com impacto social	32
3.1. O que é impacto social?	32
3.2. Iniciativas de impacto social na arquitetura e urbanismo	32
3.3. O que é um negócio de impacto social?	36
3.4. Atuação profissional com impacto social na arquitetura e urbanismo	38
4. Negócios de arquitetura e urbanismo com impacto social	41
4.1. Procedimentos metodológicos	41
4.2. Dona Obra	43
4.3. Arquitetura Faz Bem	48
4.4. Análise de resultados	54
Considerações finais	63
Apêndice A: Perguntas da entrevista	65
Referências	66

Introdução

No contexto de um país de grande extensão territorial, volume populacional e extrema desigualdade social, a carência de espaços com habitabilidade é um desafio histórico e complexo, que conduz a consequências negativas para o desenvolvimento e bem-estar das pessoas. O déficit habitacional, que compreende aspectos da moradia e do seu entorno, continua sendo uma realidade que atinge principalmente as populações de mais baixa renda nos centros urbanos.

Os profissionais de arquitetura e urbanismo são considerados parte atuante para enfrentamento desse desafio socioambiental, porém, a grande maioria se encontra atuando em um mercado bastante restrito que não conversa com a problemática. Por outro lado, é cada vez mais visível nas novas gerações uma inquietação em relação ao lado profissional, na busca de contribuir mais ativamente com impacto e melhorias sociais.

Nota-se, então, a existência de necessidades socioambientais relacionadas à habitação e planejamento urbano, juntamente com um desejo crescente de mudar essa realidade, por parte de alguns profissionais. Logo, vêm surgindo nos últimos anos iniciativas com o objetivo de equacionar impacto social e ganhos financeiros dentro do mercado de arquitetura e urbanismo, por meio dos chamados negócios de impacto social.

Portanto, o presente trabalho se propõe a investigar a atuação de arquitetos e urbanistas que vêm apresentando uma alternativa de atuação profissional vinculada ao impacto social. Para seguir nesta investigação, o desenvolvimento traz: no capítulo 1, um breve panorama da inadequação de moradias no Brasil e suas implicações; no capítulo 2, um breve panorama do mercado de arquitetura e urbanismo e atuação profissional de arquitetos e urbanistas; no capítulo 3, um entrelaçamento entre os panoramas anteriores com a apresentação de alternativas de atuação com impacto social no campo da arquitetura e urbanismo; capítulo 4, uma pesquisa a partir de casos reais de negócios de impacto social no campo da arquitetura e urbanismo.

A relevância da investigação se justifica por abordar o problema urgente da habitação no país sob a ótica da atuação profissional do arquiteto e urbanista, contribuindo para uma visão atualizada de alternativas existentes que possam contribuir com as necessidades da sociedade e, ao mesmo tempo, dos anseios de profissionais da área, especialmente as mais novas gerações.

1. A inadequação de moradias no Brasil

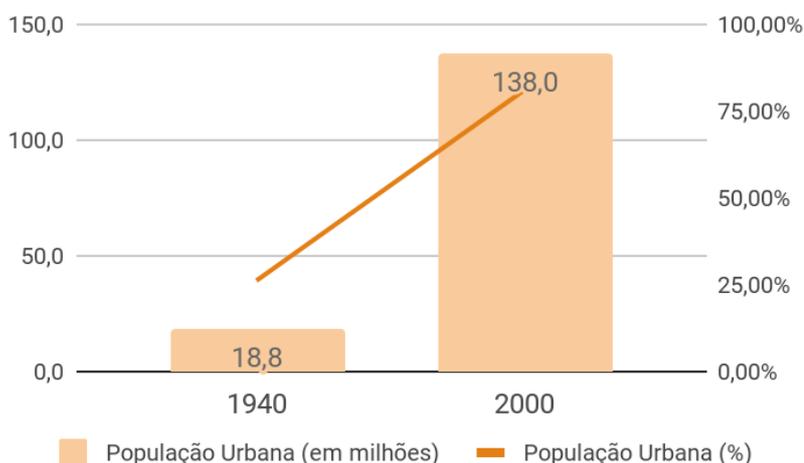
1.1.Contexto histórico

A dificuldade de acesso à habitação e a inadequação de moradias, que diz respeito a carência de estrutura física, serviços essenciais e/ou falta de registro de posse (FJP, 2019), são problemas estruturais e complexos no Brasil. Segundo Maricato (2011), tais questões são resultantes de um encadeamento histórico que até hoje afeta milhões de pessoas, proveniente principalmente do processo de urbanização territorial, a “tragédia urbana brasileira”, que traduz espacialmente a desigualdade social marcante no nosso país.

Este processo de acelerada urbanização decorreu principalmente da industrialização, ocorrida no século XX, quando as cidades cresceram para criar condições de infraestrutura e planejamento que atendessem as demandas da população que estava saindo dos campos e se encaminhando para os centros urbanos: pequenos agricultores, trabalhadores rurais, ex-escravos e pessoas mais pobres, principalmente, alguns por necessidade de conseguir qualquer emprego, outros pela oportunidade de conseguir uma melhor qualidade de vida (SANTOS, 2009). A este respeito, Maricato (2011, p. 16) comenta:

"Trata-se de um gigantesco movimento de construção de cidade, necessário para o assentamento residencial dessa população bem como de suas necessidades de trabalho, abastecimento, transportes, saúde, energia, água, etc. Ainda que o rumo tomado pelo crescimento urbano não tenha respondido satisfatoriamente a todas essas necessidades, o território foi ocupado e foram construídas as condições para viver nesse espaço. Bem ou mal, de algum modo, improvisado ou não, todos os 138 milhões de habitantes moram em cidades"

Gráfico 01 - Crescimento da população urbana entre os anos de 1940 e 2000



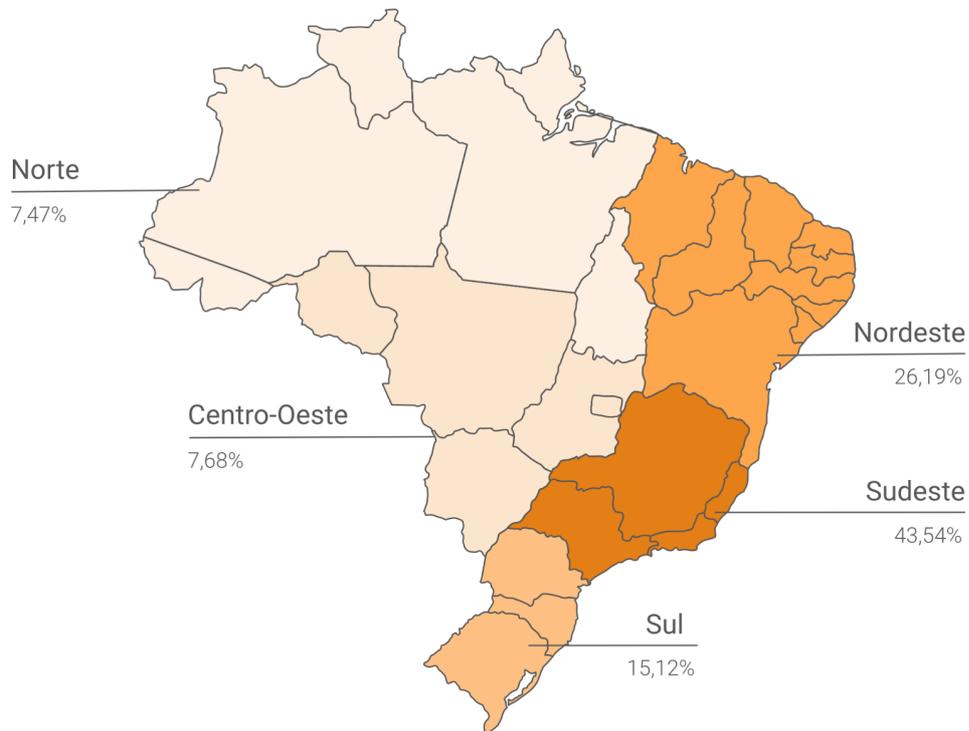
Fonte: (MARICATO, 2011), produção autoral

A partir desse contexto histórico, em 1988 foi disposto pela Constituição Brasileira (BRASIL, 1988), em seu Artigo 6º, que a moradia é um direito fundamental de qualquer cidadão. Em consonância, outros instrumentos também surgiram ao longo dos anos para aprimorar esse direito, em especial nas áreas urbanas, como o Estatuto da Cidade, de 2001. Entretanto, por mais que tenham sido criados instrumentos, o acesso à moradia digna e de qualidade não é assegurado para grande parte da população brasileira. Segundo Monteiro (2002), a exclusão social, marginalização, escassez de infraestrutura urbana e déficit habitacional, problemáticas surgidas desde o processo de urbanização, persistem até hoje, inclusive ampliando-se nas últimas décadas, devido a falta de controle urbano e a ineficiência, e até inexistência, de políticas públicas habitacionais para os segmentos sociais menos favorecidos economicamente.

1.2. Dados do déficit habitacional no Brasil

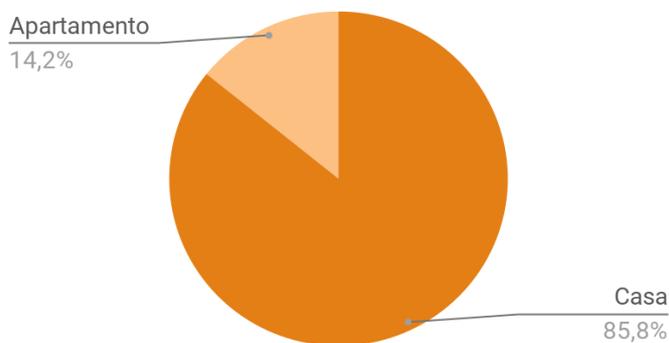
Os dados mais recentes da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (IBGE, 2019) afirmam que existem cerca de 72,4 milhões de domicílios particulares permanentes no Brasil. A maioria concentra-se na região Sudeste e Nordeste, respectivamente, majoritariamente casas (tipo) e também domicílios próprios (condição), como apresentam os gráficos abaixo:

Gráfico 02 - Concentração de domicílios por região no Brasil



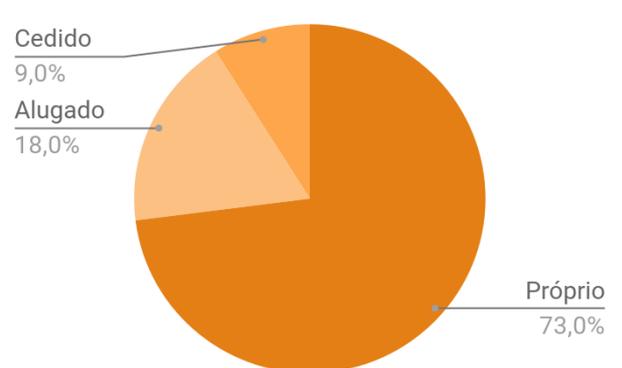
Fonte: (IBGE, 2019), produção autoral

Gráfico 03 - Tipos de domicílios no Brasil



Fonte: (IBGE, 2019), produção autoral

Gráfico 04 - Condição dos domicílios no Brasil



Fonte: (IBGE, 2019), produção autoral

Para ampliar a noção das necessidades habitacionais no país, é importante compreender a dimensão quantitativa de moradias incapazes de atender o "direito

de acesso, por parte da população, a um conjunto de serviços habitacionais que sejam, pelo menos, básicos". O déficit habitacional, calculado desde 1995 pela Fundação João Pinheiro (FJP, 2019), pode ser dividido em dois grupos:

- i. Déficit Habitacional Quantitativo:** indica a necessidade de se construir novos domicílios para dar acesso a habitação;
- ii. Déficit Habitacional Qualitativo:** indica a necessidade de realizar melhorias no domicílio e na infraestrutura para atingir níveis de habitabilidade;

De acordo com dados do último cálculo, realizado em 2019, o déficit habitacional quantitativo representa um total de 5.876.699 residências, que se enquadram nas seguintes categorias:

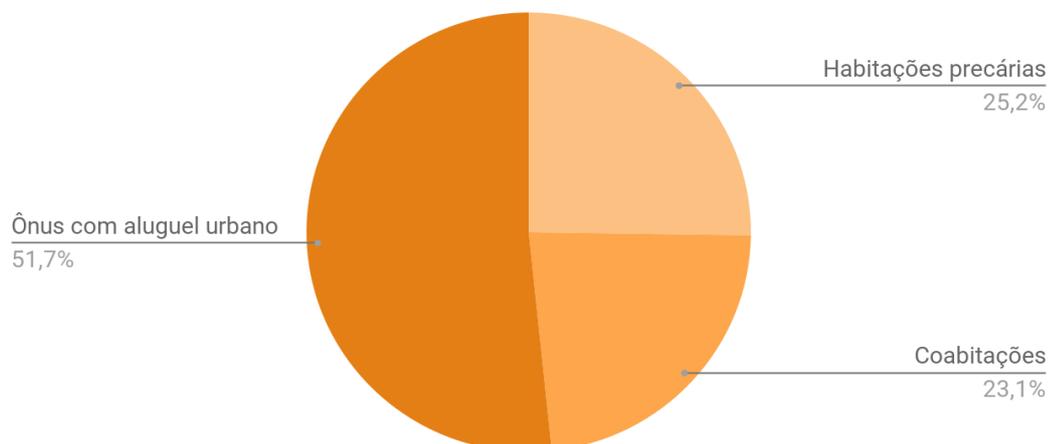
Habitações precárias: locais improvisados, tais como prédios em construção, viadutos e barracas, utilizados como moradia, como também domicílios rústicos que carecem de paredes de alvenaria ou madeira aparelhada, resultando em condições insalubres e desconfortáveis;

Coabitações: onde residem, em uma unidade doméstica, pelo menos quatro pessoas de mais de um núcleo familiar. Para que essa situação seja considerada no déficit habitacional, é necessário que haja mais de duas pessoas por dormitório. Outra situação ocorre quando famílias diferentes residem em cômodos separados dentro da mesma habitação, como em casas de cômodo, cortiços ou cabeças-de-porco;

Ônus excessivo com aluguel urbano: quando o custo de aluguel da moradia é maior que 30% da renda da família, considerando famílias urbanas com renda domiciliar de até três salários mínimos.

(FJP, 2019)

Gráfico 05 - Distribuição do déficit habitacional quantitativo



Fonte: (FJP, 2019), produção autoral

Já o déficit habitacional qualitativo (ou moradias inadequadas) representa um total de 24.893.961 residências¹, inseridas em pelo menos uma das seguintes categorias de inadequação:

Carências de infraestrutura urbana: falta de serviços essenciais nas áreas urbanas, em especial, falta de coleta adequada de lixo domiciliar, esgotamento sanitário adequado, abastecimento de água potável proveniente de fontes confiáveis e a energia elétrica em domicílios;

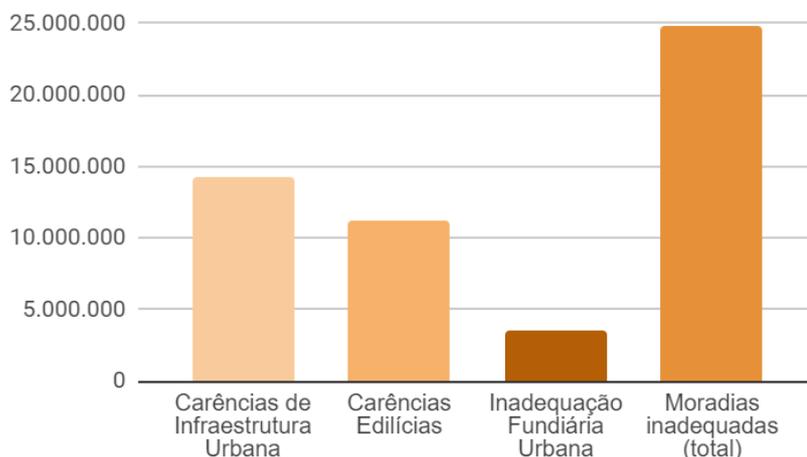
Carências edilícias: moradias com características inadequadas, como falta de banheiro exclusivo, armazenamento de água em reservatórios, materiais de cobertura e piso adequados, além de igualdade entre o número de cômodos usados como dormitórios e o número total de cômodos da residência;

Inadequação fundiária urbana: falta registro ou documentação adequada para possuir a propriedade total, parcial ou da fração ideal do terreno (no caso de apartamento) onde a moradia se localiza.

(FJP, 2019)

¹O quantitativo total de inadequação é feito a partir da soma dos domicílios com ao menos uma inadequação. Para evitar efeitos de dupla contagem, cada domicílio é computado apenas uma única vez.

Gráfico 06 - Distribuição do déficit habitacional qualitativo

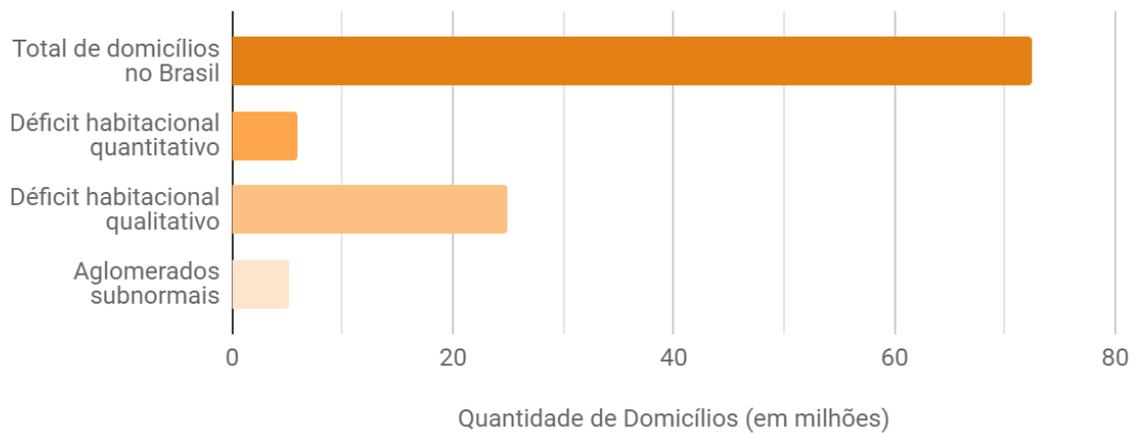


Fonte: (FJP, 2019), produção autoral

A noção quantitativa do déficit é um conceito mais próximo do senso comum, porém as moradias inadequadas (déficit qualitativo) constituem um quantitativo quatro vezes maior, por vezes despercebido. Na totalidade, pouco mais de 1/3 dos domicílios brasileiros não são considerados adequados para se morar, e o déficit habitacional geral representa cerca de 42,5% do total de moradias do país.

Ademais, é importante considerar também a existência de aglomerados subnormais no Brasil, que não são contabilizados no total de domicílios. e segundo dados do Mapeamento de Aglomerados Subnormais feito em 2019 pelo IBGE, existiam cerca de 5.127.747 ocupações irregulares em áreas urbanas, com carência de serviços públicos essenciais e localização em áreas com restrições à ocupação - favelas, baixadas, comunidades, mocambos, palafitas, vilas, entre outros, estabelecendo uma condição de alta precariedade e vulnerabilidade social. (IBGE, 2020)

Gráfico 07 - Domicílios no Brasil x Déficit habitacional x Aglomerados subnormais



Fonte: (FJP, 2019), produção autoral

1.3.A moradia

A falta de acesso à moradia digna leva a uma série de reflexões: da dimensão afetiva da casa, como espaço de pertencimento e refúgio, e também da dimensão social, como centro dos vínculos e convivência, ou seja, a moradia não é isolada, mas expande-se e relaciona-se com a comunidade, nos laços da vizinhança e dinâmica urbana do entorno (ARTEMISIA, 2019). Para Rolnik (2011), a questão da moradia parte da compreensão de que “não é apenas a moradia enquanto um objeto físico de quatro paredes, um teto, mas a moradia como possibilidade de acesso aos meios de vida, à água, a toda infraestrutura, à educação, à saúde. É nesse sentido que a moradia faz parte dos direitos econômicos, sociais e culturais.”

A melhor forma de entender o direito à moradia adequada é entender que ele é composto por três elementos: liberdades, garantias e proteções (SDH/PR, 2013). Partindo desses pilares, o Comentário nº 4 do Comitê sobre os Direitos Econômicos, Sociais e Culturais define o que considera uma moradia adequada:

Segurança da posse: proteção legal contra despejos forçados, perseguição e outras ameaças;

Disponibilidade de serviços, materiais, instalações e infraestrutura: acesso a água potável, saneamento básico, energia, aquecimento, iluminação, armazenamento de alimentos e coleta de lixo;

Economicidade: custo que não ameaça ou compromete o exercício de outros direitos humanos dos ocupantes;

Habitabilidade: segurança física e estrutural proporcionando um espaço adequado, bem como proteção contra o frio, umidade, calor, chuva, vento, outras ameaças à saúde;

Acessibilidade: necessidades específicas dos grupos desfavorecidos e marginalizados são levadas em conta;

Localização: acesso a oportunidades de emprego, serviços de saúde, escolas, creches e outras instalações sociais, em localidades seguras e limpas;

Adequação cultural: respeitar e levar em conta a expressão da identidade cultural

(NAÇÕES UNIDAS, 1991).

Como visto, atingir todos esses critérios de adequação tem sido um desafio no Brasil, e as consequências negativas de se viver em habitações inadequadas repercutem em diversas dimensões humanas e sociais que relacionam-se com a moradia. De acordo com a Tese de Impacto Social em Habitação da Artemisia (ARTEMISIA, 2019), pode-se destacar:

- Marginalização geográfica;
- Déficit em serviços básicos como saúde, educação e transporte;
- Acesso limitado à terra e à propriedade;
- Vulnerabilidade e insegurança pelo alto índice de violência;
- Elevados custos públicos para levar infraestrutura e serviços a localidades periféricas;
- Incidência de doenças respiratórias;
- Problemas na saúde mental e baixa auto estima
- Poluição e contaminação de água utilizada para abastecimento
- Desperdício de água, energia elétrica
- Riscos de segurança de estrutura e infraestrutura

1.4. Objetivos do Desenvolvimento Sustentável

Pelas graves consequências que a situação arrasta há décadas, a questão da

moradia e infraestrutura tornou-se um dos maiores desafios globais, entrando para a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável: o plano compartilhado para a paz e prosperidade do planeta, formado por 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), que são um apelo à ação de todos os países em uma parceria global (NAÇÕES UNIDAS, 2015).

Ilustração 01 - Os 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da Agenda 2030 da ONU



Fonte: GT, 2021

O ODS 11 visa até 2030 tornar as cidades e os assentamentos humanos inclusivos, seguros, resilientes e sustentáveis. As seguintes metas compreendem esse objetivo:

- “11.1 Até 2030, garantir o acesso de todos à habitação segura, adequada e a preço acessível, e aos serviços básicos e urbanizar as favelas
- 11.2 Até 2030, proporcionar o acesso a sistemas de transporte seguros, acessíveis, sustentáveis e a preço acessível para todos, melhorando a segurança rodoviária por meio da expansão dos transportes públicos, com especial atenção para as necessidades das pessoas em situação de vulnerabilidade, mulheres, crianças, pessoas com deficiência e idosos
- 11.3 Até 2030, aumentar a urbanização inclusiva e sustentável, e as capacidades para o planejamento e gestão de assentamentos humanos participativos, integrados e sustentáveis, em todos os países
- 11.4 Fortalecer esforços para proteger e salvaguardar o patrimônio cultural e natural do mundo
- 11.5 Até 2030, reduzir significativamente o número de mortes e o número de

peças afetadas por catástrofes e substancialmente diminuir as perdas econômicas diretas causadas por elas em relação ao produto interno bruto global, incluindo os desastres relacionados à água, com o foco em proteger os pobres e as pessoas em situação de vulnerabilidade

11.6 Até 2030, reduzir o impacto ambiental negativo per capita das cidades, inclusive prestando especial atenção à qualidade do ar, gestão de resíduos municipais e outros

11.7 Até 2030, proporcionar o acesso universal a espaços públicos seguros, inclusivos, acessíveis e verdes, particularmente para as mulheres e crianças, pessoas idosas e pessoas com deficiência” (NAÇÕES UNIDAS, 2015, p. 21-22)

A questão da moradia não está apenas atrelada ao ODS 11, mas relaciona-se direta ou indiretamente com a maioria dos outros Objetivos. De um total de 169 metas, 105 delas possuem alguma relação com habitação (62,1%) (ARTEMISIA, 2019). Dar luz globalmente a problemática é um marco essencial para que ampliemos a consciência sobre o tema, entendendo que um direito tão fundamental para a vida do ser humano não pode ser negligenciado, mas priorizado em todo o mundo.

Entretanto, o Relatório Luz (GT, 2021), que avalia o percurso do país em relação à implementação dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), retrata que o Brasil não tem avançado nos compromissos. É na verdade um país em retrocesso acelerado, estando hoje entre as nações que mais se distanciam da Agenda 2030, principalmente após a emergência de saúde pública causada pela pandemia do Covid-19. Especificamente sobre a avaliação das sete metas do ODS 11, quatro delas foram avaliadas em retrocesso e duas ameaçadas, nenhuma em progresso.

Ilustração 02 - Classificação das metas do ODS 11 no Brasil em 2021

Classificação das metas		
Meta 11.1	↙	RETROCESSO
Meta 11.2	↙	RETROCESSO
Meta 11.3	⚡	AMEAÇADA
Meta 11.4	—	SEM DADOS
Meta 11.5	↙	RETROCESSO
Meta 11.6	⚡	AMEAÇADA
Meta 11.7	↙	RETROCESSO
Meta 11.a	—	SEM DADOS
Meta 11.b	—	SEM DADOS
Meta 11.c	—	SEM DADOS

Fonte: GT, 2021

Essa realidade se apresenta como uma continuidade histórica de negação de direitos básicos à população, principalmente a parcela mais carente. Mesmo que o país tenha assumido compromissos e criado instrumentos ao longo do tempo, é difícil acreditar em efeitos práticos de mudança. Solucionar a problemática da habitação se mostra um cenário muito distante e até utópico, pois sua complexidade demanda uma atuação macro e interligada de diferentes atores, instituições e planos públicos e privados.

Parte da solução frente ao déficit habitacional, precarização das moradias e falta de infraestrutura urbana passa pelas atribuições de arquitetos e urbanistas, habilitados pela sua formação para produzir espaços qualificados. Todavia, as aproximações entre esta imensa demanda e os profissionais brasileiros é ainda insuficiente, como será exposto no capítulo a seguir.

2. A atuação profissional na arquitetura e urbanismo

2.1. Função social da arquitetura e urbanismo

O exercício da arquitetura e urbanismo, por parte de profissionais da área, se mostra fundamental para somar respostas para o contexto complexo das cidades e habitações. Arquitetura é, antes de mais nada, construção, com intenção de organizar espaços (ARRUDA, 2015), e para a autora Ermínia Maricato (2019), a função social do arquiteto e urbanista se insere na cidade. A arquitetura precisa ter um compromisso com espaço urbano e coletivo, estando atento a tudo que é fundamental para a sua estruturação: o paisagismo, o meio ambiente, a permeabilidade do solo, o saneamento, a mobilidade, o que está construído e também o que não está construído. Se os espaços urbanos hoje segregam e escancaram a desigualdade social, é porque a cidade é construída como uma ficção: fantasiosa, refém do mercado imobiliário, pouco pautada na realidade e demandas de toda a sociedade.

Construir cidades. Seja com projetos, articulação, coordenação ou manutenção, pode ser considerada a missão da arquitetura e urbanismo, para garantir, assim, saúde, segurança, inclusão, sustentabilidade, conforto, estética e funcionalidade para a vida de todas as pessoas, sem exceção. Não é possível alcançar isso se não nos voltarmos para as reais necessidades da população e mudar a forma que estamos concebendo, nas últimas décadas, os ambientes construídos.

Por isso, ainda segundo Maricato (2019), o país precisa de profissionais de arquitetura e urbanismo participantes da sociedade e que democratizem a sua atuação. Isso terá impacto na vida de grande parte da população urbana, assim como na dos arquitetos, que terão outro ponto de vista de atuação profissional, afinal, “não há outra saída, pois temos uma profissão que está se proletarizando pelo grande número de pessoas que estão sendo formadas pelas faculdades de arquitetura e que não tem mercado de trabalho”.

2.2. Formação e perfil do arquiteto e urbanista no Brasil

De acordo com a base de dados e-MEC, consultada em fevereiro de 2023, o

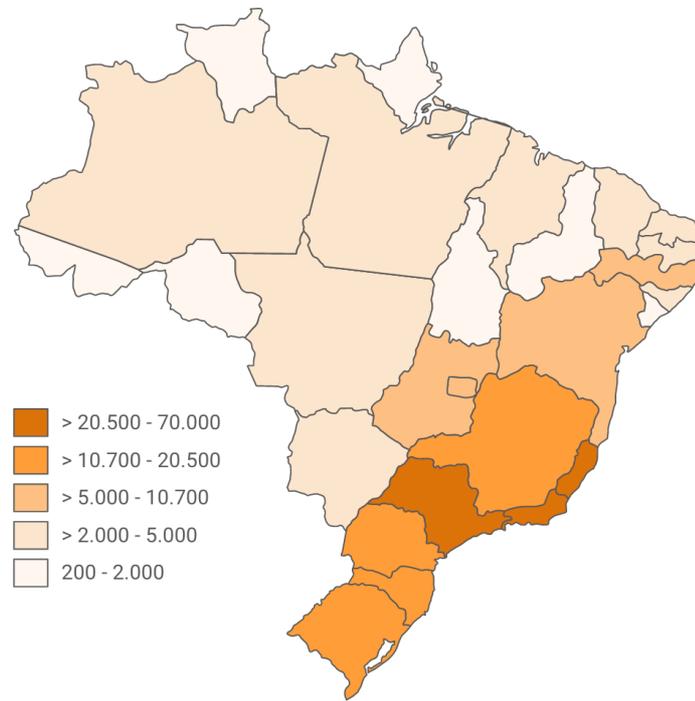
Brasil possui 687 cursos de Arquitetura e Urbanismo ativos, que seguem as Diretrizes Curriculares Nacionais, para a modalidade bacharelado:

“A proposta pedagógica para os cursos de graduação em Arquitetura e Urbanismo deverá assegurar a formação de profissionais generalistas, capazes de compreender e traduzir as necessidades de indivíduos, grupos sociais e comunidade, com relação à concepção, à organização e à construção do espaço interior e exterior, abrangendo o urbanismo, a edificação, o paisagismo, bem como a conservação e a valorização do patrimônio construído, a proteção do equilíbrio do ambiente natural e a utilização racional dos recursos disponíveis” (MEC, 2010, p. 1-2)

Juntamente com a Lei 12.387 (BRASIL, 2010), que regulamenta o exercício da arquitetura e urbanismo no país, tais diretrizes definem e direcionam os campos da atuação profissional: arquitetura e urbanismo; arquitetura de interiores; arquitetura paisagística; patrimônio histórico cultural e artístico; planejamento urbano e regional; topografia; tecnologia e resistência dos materiais; sistemas construtivos e estruturais; instalações e equipamentos; conforto ambiental; meio ambiente.

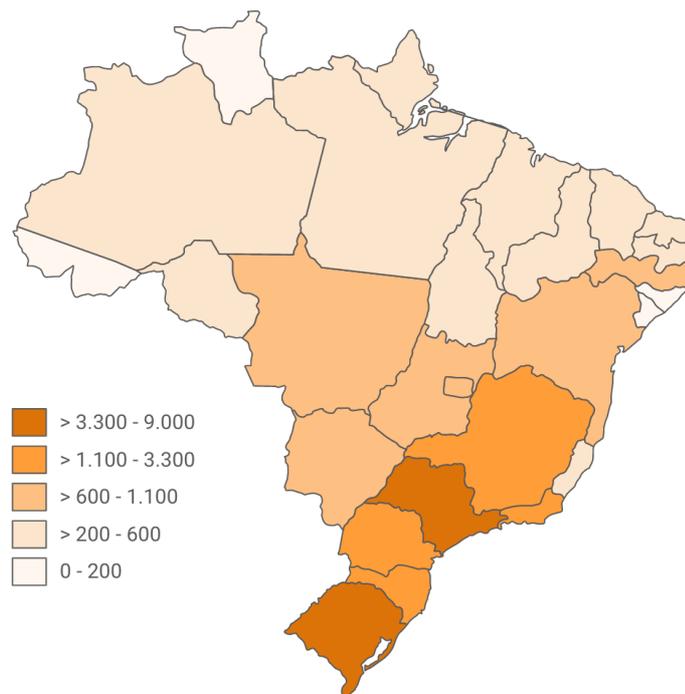
A quantidade de profissionais de arquitetura e urbanismo cresce cerca de 8% a cada ano no Brasil, e as principais atividades realizadas por esses profissionais inserem-se na categoria de projetos (52,1%) e execução de obras (33,4%) (CAU/BR, 2019). Hoje o país conta com mais de 217 mil profissionais ativos, e 31 mil empresas mapeadas, distribuídas espacialmente de acordo com os mapas abaixo, tendo as maiores concentrações em estados do Sudeste e Sul (IGEO, 2023).

Gráfico 08 - Distribuição de arquitetos e urbanistas no Brasil



Fonte: (IGEO, 2023)

Gráfico 09 - Distribuição de empresas ativas de arquitetura e urbanismo no Brasil



Fonte: (IGEO, 2023)

Informações mais aprofundadas desses profissionais foram coletadas no Censo de 2020 do Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil (CAU/BR, 2020), que se deu a partir das respostas de 41.897 profissionais de arquitetura e urbanismo sobre dados pessoais, renda, formação, hábitos/insumos, trabalho e política. Podemos caracterizar, a partir dos resultados da pesquisa, o perfil da maioria dos arquitetos e urbanistas no Brasil:

- Gênero: mulheres cisgêneras (58%);
- Cor/raça: branca (69%);
- Não portadores de deficiência (99%);
- Idade: de 31 a 40 anos (35%);
- Trabalham como autônomos nas áreas ligadas à arquitetura e urbanismo (51%);
- Atuação com arquitetura de interiores (62%);
- Possuem uma renda entre R\$ 998,01 a R\$ 2.994,00 (35%).

Quando questionados sobre satisfação com a profissão, 32% dos profissionais se sentem totalmente insatisfeitos com seus rendimentos mensais, e 49% parcialmente satisfeitos com o exercício da profissão. Em concordância, como principais desafios que dificultam a jornada na profissão, foram levantados principalmente a valorização do arquiteto e urbanista pela sociedade (79%), seguido da má remuneração (61%), que também pode ser entendida como consequência do primeiro desafio.

Tabela 01 - Nível de satisfação de arquitetos e urbanistas

Qual é o seu nível de satisfação em relação a:					
Questão	Totalmente insatisfeito	Parcialmente insatisfeito	Nem satisfeito e nem insatisfeito	Parcialmente satisfeito	Totalmente satisfeito
Exercício da profissão de Arquiteura e Urbanismo	12%	23%	6%	49%	10%
Rendimentos mensais da profissão de Arquitetura e Urbanismo	32%	30%	6%	29%	3%

Fonte: CAU/BR (2020)

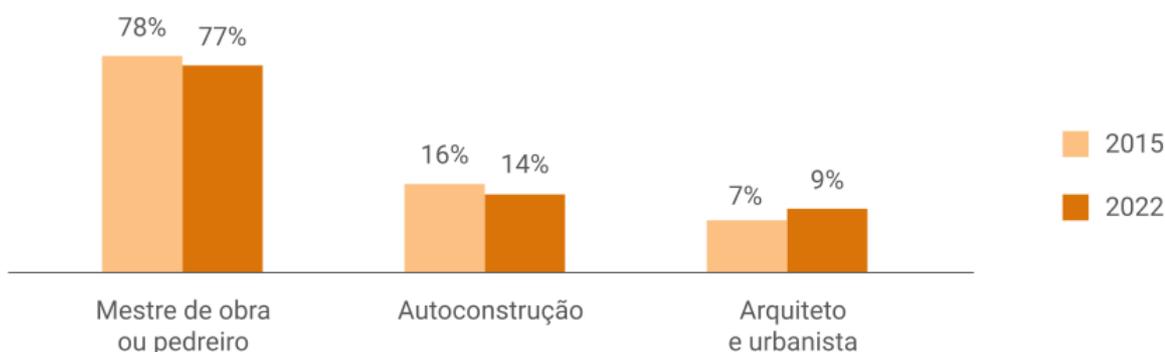
Sobre a situação do mercado de trabalho para o arquiteto e urbanista, os respondentes divergem bastante: alguns afirmam que o mercado está em expansão (32%), alguns em retração (29%) e já outros inalterados (25%). Em paralelo, 87%

das respostas consideram que existem outras áreas no mercado ainda não exploradas. Existem muitos obstáculos em torno da profissão, por isso, também é válido entender como se caracteriza o mercado de contratação na área. Buscando encontrar novas alternativas de exploração desse mercado e valorização dos profissionais, que exercem uma função tão essencial para a sociedade.

2.3. Mercado e contratação de serviços de arquitetura e urbanismo

Segundo a pesquisa Datafolha do CAU/BR (2022a), cerca de 50% da população economicamente ativa já fez obras, em sua maioria de construção ou reforma residencial. Isso representa 53,2 milhões de pessoas, economicamente ativas, com idade entre 18 e 75 anos, de todas as classes econômicas. Deste número, porém, apenas 9% contrataram serviços de um profissional de arquitetura e urbanismo para a sua obra.

Gráfico 10 - Respostas da pergunta “Quem você contratou para fazer a sua última obra?”



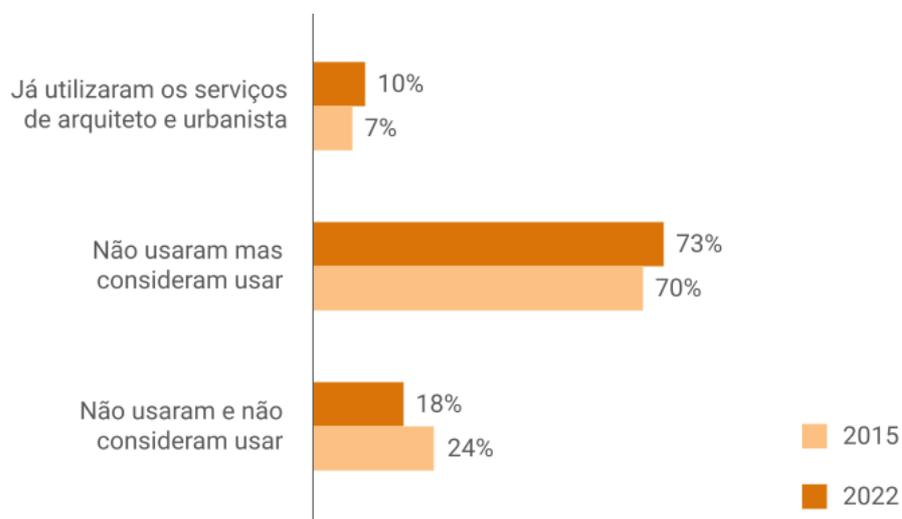
Fonte: CAU/BR (2022), produção autoral

Observa-se que a população ainda recorre, na grande parte das vezes, a profissionais sem qualificação apropriada quando o assunto é construção ou reforma. Essa prática, por sua vez, torna mais difícil garantir a qualidade e comprometimento na execução, visto que estes profissionais não possuem responsabilidade técnica sobre os serviços realizados. Isso acarreta alguns riscos bastante comuns de obras: problemas estruturais, mau dimensionamento de espaços, mau acabamento, atraso nas etapas, erro de orçamento, desperdício de

materiais, aumento do custo da obra e risco de segurança durante a execução, além de resultados com má qualidade na integração com o espaço urbano e paisagístico.

Surpreendentemente, muitas pessoas chegam a considerar contratar serviços de arquitetos e urbanistas algum dia, e desde 2015 esse número vem crescendo. No entanto, existem obstáculos que impedem este avanço, relacionados principalmente a crenças da população, visto que as razões mais apontadas para a não contratação de arquitetos e urbanistas foram por questões financeiras (49%) ou por acreditar que não havia necessidade de contratar os serviços (48%) (CAU/BR, 2022a). Nesse sentido, é notável que existe uma falta de conhecimento das pessoas, muitas vezes por não ter acesso, sobre a importância de serviços prestados por arquitetos e engenheiros, e como acontecem na prática esses serviços, incluindo aspectos financeiros. A maioria da população não possui consciência de que um projeto arquitetônico, por exemplo, custa em torno de 10% do valor da obra, e chegam a estimar valores entre 20% e 40% (CAU/BR, 2015).

Gráfico 11 - Respostas da pergunta “Você já contratou os serviços de um arquiteto e urbanista?”



Fonte: CAU/BR (2022), produção autoral

Para além da desinformação, que conduz a população para um “barato que sai caro”, outro aspecto, retratado por Stevens (2003), também corrobora com essa cultura: o caráter elitista da profissão originário da sua formação. Até o século passado, as escolas de arquitetura empenhavam-se em formar pessoas

reconhecidas pelo intelecto e pela genialidade, que se sobressaem das demais e assumem uma posição de dominância. Apesar de muita coisa ter mudado de lá pra cá, parece que parte dessa essência permanece no consciente coletivo da classe dos arquitetos e também das referências acessadas pela sociedade, que evidencia a percepção elitista da profissão e conseqüentemente distancia a sua relação com a maior parte da população.

No entanto, é importante reconhecer a tendência atual de mudança na percepção de valor do profissional de arquitetura e urbanismo, pelo índice de confiança e credibilidade que cresceu desde a última pesquisa de 2015, e também pela maior compreensão das pessoas sobre as atribuições da profissão. No caso de brasileiros que já contrataram serviços de arquitetos e urbanistas, o nível de satisfação transparece os benefícios de ir no caminho contrário a maioria da população. Mais de 84% dos clientes se dizem satisfeitos ou muito satisfeitos com os resultados obtidos (CAU/BR, 2022a).

Mudanças culturais levam bastante tempo para se concretizarem. Trata-se de uma transformação de longo prazo sobre a atuação de arquitetos e urbanistas e sua valorização social, mas necessária, pois uma maior inserção de serviços técnicos em reformas e construções favorece a todos os envolvidos, principalmente quando se fala de territórios carentes de melhorias socioespaciais.

Já existem iniciativas no campo da arquitetura e urbanismo relacionadas a impacto social que contribuem para o cumprimento da sua função social. Somado a elas, conheceremos no capítulo a seguir uma nova alternativa que recentemente vem emergindo e conduz para um movimento ainda maior de impacto, tanto para o profissional arquiteto e urbanista como para as populações que mais precisam da sua atuação.

3. Arquitetura e urbanismo com impacto social

3.1.O que é impacto social?

Inicialmente, é necessário delimitar o que significa a ideia de impacto social, bastante difundida e comumente utilizada em diferentes áreas do conhecimento e atuação. De maneira abrangente, pode-se considerar que:

“Impacto Social: Consequência(s) positiva(s) e/ou negativas resultante(s) de uma ou mais ações de indivíduos, grupos ou organizações em determinado local que modifica direta ou indiretamente os comportamentos das pessoas desse local. Pode ainda ser um resultado direto ou indireto de um evento ou mudança ambiental ocorrido naturalmente.” (SCAGLIA, 2021, p. 86)

Para o presente trabalho será adotada esta definição, no entanto, com foco apenas em consequências que causam mudanças positivas e significativas para uma população, levando ao enfrentamento de desafios sociais e consequente melhora social. Logo, o “impacto social na arquitetura e urbanismo” diz respeito a ações, iniciativas, projetos que alcançam (ou pretendem alcançar) essa qualidade de transformação, especificamente no campo de intervenção da área e a atuação do profissional de arquitetura e urbanismo.

3.2.Iniciativas de impacto social na arquitetura e urbanismo

A produção de arquitetura e urbanismo se relaciona com todo o sistema social, logo, antes de aprofundar em iniciativas para intervenção no espaço construído, é necessário compreender como se organizam os diferentes setores da sociedade: (1) o primeiro setor corresponde à esfera pública, composto por instituições públicas e os três poderes (Executivo, Legislativo e Judiciário), seu objetivo é atender os interesses públicos e coletivos da população, por meio da arrecadação de dinheiro; (2) o segundo setor também conhecido como Mercado, é composto por empresas privadas que geralmente competem entre si e visam o crescimento da empresa, seu papel é gerar empregos para a população e satisfazer as necessidades da mesma; (3) o terceiro setor é formado por associações sem fins lucrativos, como institutos, fundações e organizações da sociedade civil, que em geral recebem doações financeiras para utilizar em projetos sociais que impactam pessoas em situação de vulnerabilidade ou em defesa do meio ambiente (GENERATION, s.d.). A partir deste entendimento, serão apresentadas a seguir iniciativas voltadas para o impacto social na arquitetura e urbanismo em cada setor.

3.2.1. Arquitetura e urbanismo de impacto social no Primeiro Setor

Neste setor, destacam-se as políticas, programas e legislação que intervêm no espaço construído e contribuem de forma mais abrangente para a maior parte da população, pela atuação do Governo Federal e articulação com estados e municípios. Na produção de espaços e política de moradia, temos o exemplo do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), criado em 2009 para estimular a atividade econômica e oferecer acesso a moradia digna para famílias de baixa renda, por meio de financiamentos com juros baixos e subsídios do governo, tanto para compra residencial quanto para melhoria habitacional. O programa foi estrategicamente associado a empresas do segundo setor para a execução das obras, gerando arrecadação e empregos principalmente na construção civil, que foram responsáveis por entregar 4,3 milhões de moradias no período de 10 anos, e trazer impactos positivos na oferta de moradia e na economia do país (ANTUNES, 2019).

Em contrapartida, críticas sobre o programa revelam que o PMCMV acabou beneficiando mais a indústria da construção do que a necessidade social de habitação. Foram avaliadas obras mal acabadas e com problemas físicos, má qualidade urbanística dos conjuntos, segregação socioespacial e aumento do custo de vida pela localização afastada dos centros urbanos, o que constatou que a entrega de unidades habitacionais, não garantiu o pleno direito de morar, na realidade houve o aumento do déficit habitacional no país (MARTINS, 2018).

Ilustração 03 - Conjunto habitacional do Minha Casa Minha Vida



Fonte: Ubirajara Machado, 2020

Outra iniciativa pública com potencial de impacto é a Assistência Técnica a Habitação de Interesse Social (ATHIS), regulamentada pela Lei 11.888 de 2008, que assegura o direito das famílias de baixa renda (até três salários mínimos) à assistência técnica pública e gratuita para projeto e construção de habitação (BRASIL, 2008). Esta lei foi uma grande conquista já que representa uma resposta para a realidade habitacional do país e ao mesmo tempo para a atuação dos profissionais da área, que podem ser contratados para realizar tais projetos, numa associação dos governos com o segundo setor, ou fazerem parte do corpo de arquitetos e urbanistas do próprio setor público.

Entretanto, após uma década da Lei de ATHIS em vigência, poucas ações se concretizaram, tanto que em 2016 foi aprovada uma exigência de que no mínimo 2% do orçamento do CAU/BR e dos CAU/UF fossem destinados a projetos de assistência técnica a partir de 2017, para estimular a prática (CAU/BR, 2016). Ainda assim, poucos são os municípios que a assistência técnica de habitação em interesse social desde a sua instituição legal, devido a ausência de legislação municipal, de um plano para pleno cumprimento dos objetivos da Lei, dificuldades com questões orçamentárias e até a montagem de uma rede de profissionais aptos (BARREIROS, 2022).

3.2.2. Arquitetura e urbanismo de impacto social no Segundo Setor

No segundo setor encontramos escritórios de arquitetura e urbanismo, empresas da construção civil, cooperativas e profissionais autônomos da área, que oferecem produtos e serviços para toda a população de forma ampla, mas com foco em gerar valor para garantir a saúde financeira, por isso o impacto social fica em segundo plano. As iniciativas acabam acontecendo de maneira pontual e geralmente associadas com outras organizações do primeiro e segundo setor, em projetos com caráter social, editais públicos, concursos de projetos, parcerias com governos e contratação direta, incluindo projetos de ATHIS.

3.2.3. Arquitetura e urbanismo de impacto social no Terceiro Setor

O terceiro setor é composto principalmente por coletivos e organizações da sociedade civil (OSC) que atuam com intervenções arquitetônicas e urbanísticas para famílias, comunidades e instituições carentes, sustentando-se em geral por

meio de voluntariado, parcerias e recursos doados. A exemplo, temos a Habitat para a Humanidade Brasil, OSC que promove soluções de acesso à moradia, água e saneamento, em articulação com diversos setores e partes interessadas. Até 2021 haviam executado mais de 10 mil soluções em 24 estados brasileiros, em sua maioria a construção e melhoria de moradias, além de influenciar políticas públicas, e ampliar o debate sobre a proteção de assentamentos precários e a melhor ocupação das cidades (HABITAT, 2021).

Ilustração 04 - Moradias construídas pela OSC Habitat para a Humanidade Brasil



Fonte: (HABITAT, 2021)

Diante dessa macroestrutura no campo da arquitetura e urbanismo, pode-se observar que o foco em proporcionar melhorias sociais não possui a mesma prioridade para todas as organizações, e ainda assim, as iniciativas necessitam de articulação entre todos os setores para ampliar os seus resultados, ou seja, os setores não funcionam de maneira isolada.

A realidade, porém, é que o segundo setor pouco investe ou participa de ações diretamente ligadas a impacto social, pois geralmente entende-se que esse propósito vai de encontro à sustentabilidade financeira e lucratividade, objetivo principal dessas organizações. Problemas sociais relacionados à habitação e produção do espaço poderiam ser articulados com a grande parte dos arquitetos e urbanistas, que trabalham em empresas ou atuam de forma autônoma no segundo setor, mas, infelizmente, de uma forma geral estes encontram-se afastados de qualquer iniciativa para impacto social.

Diante desse desafio de unir a atuação profissional e o impacto nos desafios da sociedade, Barki (2015) afirma que vê-se emergir uma nova iniciativa que diverge um pouco da lógica de mercado, que são os chamados negócios de impacto social, e surgem na intenção de oferecer uma resposta às demandas socioeconômicas, a esse desejo latente de se trabalhar com propósito e, ainda, a necessidade de um capitalismo mais consciente. Assim, para a realidade dos profissionais de arquitetura e urbanismo, essas intenções apontam para um caminho com potencial para ser explorado.

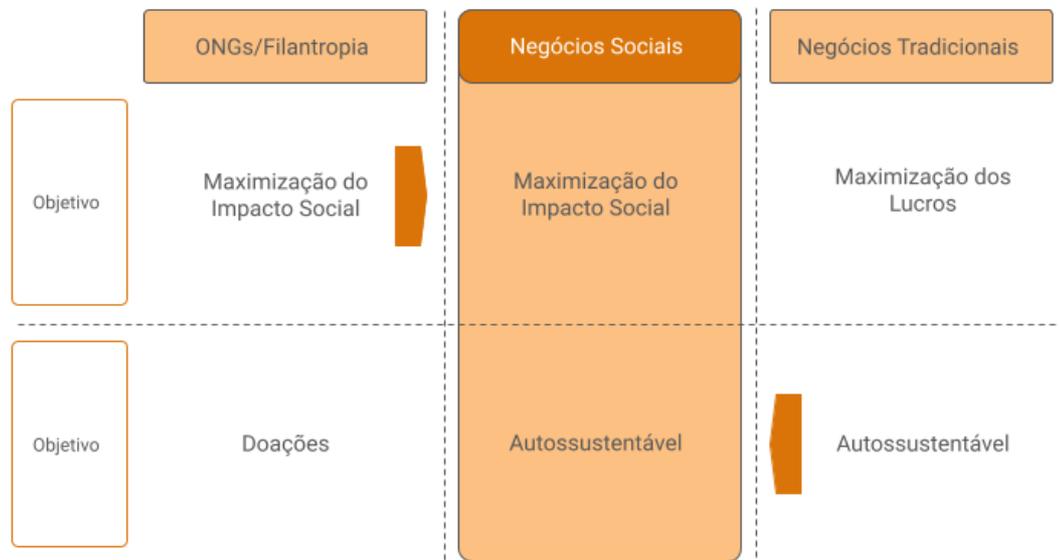
3.3.O que é um negócio de impacto social?

Entre ganhar dinheiro e mudar o mundo, por que não ficar com os dois? Essa é a premissa que um negócio de impacto social (ou apenas negócio de impacto) busca atender. Em linhas gerais, a sua definição refere-se a "organizações que almejam gerar impacto social a partir da oferta de produtos e serviços que diminuam a vulnerabilidade da população de baixa renda e, desta forma, tenham um retorno financeiro" (BARKI, 2015). Pode-se afirmar que as organizações de todos os setores causam algum impacto social, entretanto, para esse tipo de negócio é perceptível a diferença na sua estrutura:

"Eles diferem das ONGs e organizações da sociedade civil pelo fato de utilizarem mecanismos de mercado na busca de sustentabilidade financeira, não dependendo de doações ou outro tipo de apoio nesse sentido para sobreviver. Da mesma forma, diferem da visão de responsabilidade empresarial na medida em que o impacto social é o motivador da empresa, e não uma externalidade positiva ou uma ação não atrelada ao core do negócio. A razão primeira da existência de um negócio de impacto é seu impacto social." (BARKI, 2015, p. 16)

A organização só existe se o impacto social for a prioridade, não se tratando de uma iniciativa separada do negócio, mas do seu núcleo essencial, garantindo que este objetivo social esteja em equilíbrio com o retorno financeiro. O propósito é duplo, mas o sucesso do negócio é medido pelo impacto gerado nas pessoas, na comunidade e no meio ambiente (YUNUS, s.d.).

Ilustração 05 - Características de Negócios Sociais



Fonte: (YUNUS, s.d.), produção autoral

Nos segmentos financeiro, da educação, dos alimentos, da gestão e nas mais diversas áreas de atuação vem surgindo novas empresas neste modelo, inclusive, na arquitetura e urbanismo, graças ao contexto de mudança de mentalidade das novas gerações, que já estão se movimentando para ir além dos ganhos financeiros, e mudar a realidade da crise ambiental e desigualdades existentes (BARKI, COMINI, TORRES, 2019).

De acordo com dados nacionais do “3º Mapa de Negócios de Impacto Social + Ambiental”, em 2021 tínhamos uma base de 1.272 negócios de impacto em operação no Brasil, em que 6 em cada 10 tinham, no máximo, cinco anos de fundação, o que reflete um setor ainda emergente. Apenas cerca de 20% empresas já eram consideradas empresas sustentáveis financeiramente, em geral aquelas com mais tempo de mercado, que de fato estavam escalando e crescendo. O ecossistema de negócios de impacto social é recente e tende a crescer no país, afinal, o *boom do ESG* (sigla para Ambiental, Social e Governança, em inglês) e os resultados da Agenda 2030 cada vez mais próximos representam que o impacto social não pode ser algo adicional, mas foco estratégico global, e ainda mais no Brasil (PIPE, 2021).

3.4. Atuação profissional com impacto social no campo da arquitetura e urbanismo

Entrando no campo da arquitetura e urbanismo, correspondente a atuação que abrange a concepção, planejamento e construção de cidades, a quantidade de negócios de impacto social que se inserem na vertical de Cidades cresceu quase três vezes de 2017 a 2021, chegando a representar 23% do total de empresas (PIPE, 2021). Ainda são poucos os profissionais da área que estão saindo da realidade comum e explorando novos formatos de atuação como esse, mas a tendência é de crescimento.

Espera-se, que arquitetos e urbanistas estejam cada vez mais sensíveis a estas desigualdades e conscientes da realidade do país, e assim consigam ser agentes de transformação e não perpetuação, utilizando seu conhecimento em benefício da maioria da população (CAU/BR, 2022b). Entretanto, sabemos que hoje esses profissionais não estão conseguindo mudar a realidade da “maioria da população”, pelo contrário, estão lutando pela contratação de uma pequena parcela da sociedade, mesmo que a quantidade de profissionais aumente a cada ano. Grande parte dos arquitetos e urbanistas está presa em um “oceano vermelho”, um mercado extremamente competitivo de escritórios de arquitetura e profissionais autônomos, que atuam sob nichos de serviços e clientes bastante semelhantes (MAUBORGNE, 2005).

Felizmente, há de se enxergar uma mudança de pensamento e comportamento principalmente dos novos profissionais da área, relacionada a um inconformismo sobre os desafios do país, especialmente aqueles que se inserem no campo da arquitetura e urbanismo, e também uma insatisfação com a sua condição profissional, no que diz respeito a valorização, remuneração e carência de propósito, este último como consequência do primeiro ponto. É nesse contexto que encontramos um somatório de necessidade (social e ambiental) há muito tempo urgente e vontade (profissional e pessoal) emergente, de se buscar novas oportunidades de atuação capazes de atender a essas demandas, e uma delas pode ser os negócios de impacto social.

A organização que se tornou referência e abriu muitas portas para esse novo

caminho dentro da arquitetura e urbanismo no Brasil foi o Programa Vivenda, começando a operar em 2014 no Jardim Ibirapuera, periferia de São Paulo, oferecendo pacotes de reformas, do projeto à execução da obra, com valores e forma de pagamento acessíveis para a população de baixa renda que vive em moradias precárias. Os fundadores vivenciaram um longo processo de pesquisa e escuta até desenvolver um negócio de impacto social que atendesse as principais demandas da comunidade relacionadas a reforma: assistência técnica de profissionais, mão de obra qualificada, compra e gestão de materiais de construção, e acesso a crédito (ASSAD, 2016).

O modelo de negócio da Vivenda rapidamente consolidou-se e seus integrantes puderam realizar transformações na vida de muitas famílias. Assim, a empresa tornou-se espelho para diversos outros negócios que surgiram nos anos seguintes, impulsionados pelo seu protagonismo e alto impacto. Em constante inovação, no ano de 2021, se tornaram a Nova Vivenda: encerraram a execução de reformas para se tornar uma plataforma que conecta clientes com negócios que realizam as obras no mesmo modelo criado inicialmente, e faturam em cima de cada reforma vendida. O intuito é escalar o impacto para todo o país por meio do fomento de outros negócios semelhantes, numa zona de influência e aceleração, ao fornecer o espaço de compra e venda, a inteligência e os ativos validados para este tipo de modelo (SCHERER, 2021).

Esta virada da Vivenda de fato teve impacto no desenvolvimento de diversos negócios sociais: Moradigna, Arquitetos da Vila, Eficiobra e tantos outros espalhados pelo Brasil, mas para além disso, houve o fortalecimento do ecossistema de impacto social no campo da arquitetura e urbanismo, que abre espaço para mais investimentos, parcerias e visibilidade da causa. Em 2020, por exemplo, foi criada a articulação Colabora HabitAção, que até hoje reúne ONGs, empresas e negócios de impacto da área, com o objetivo de reafirmar o compromisso com os desafios do setor de habitação, trocar experiências, aprendizados, e trabalhar em conjunto local e nacionalmente, expandindo o movimento para além da reforma (HABITAT, 2020).

Observa-se, portanto, um caminho recente, mas promissor, sendo construído para a atuação direta de arquitetos e urbanistas com impacto social. Os negócios de

impacto social, além de serem uma alternativa para agir sob problemáticas sociais, estreitando o abismo entre a população de baixa renda e o serviço de arquitetura e urbanismo, também se mostram como uma forma de atender a necessidade de realização pessoal e profissional de empreendedores da área.

Vale lembrar, no entanto, que empreender um negócio com este modelo não é uma tarefa simples, e por ser um movimento recente, ainda existem muitos desafios, dúvidas e descobertas sobre a sua estruturação e funcionamento. Pensando em conhecer melhor este tipo de negócio, foram selecionadas duas empresas, que se encontram em operação, para serem objetos de investigação deste trabalho. As informações coletadas na pesquisa com estes negócios, bem como suas análises e resultados fazem parte do próximo capítulo.

4. Negócios de arquitetura e urbanismo com impacto social

Neste capítulo serão explorados dois negócios de impacto social como alternativa emergente de trabalho para arquitetos e urbanistas. As empresas selecionadas como objetos de estudo foram a “Dona Obra” e “Arquitetura Faz Bem”, ambas encontram-se em operação e atuam com arquitetura e urbanismo em territórios de Recife-PE.

As iniciativas partem de acontecimentos contemporâneos, em que a pesquisadora não possui controle sobre os eventos estudados, e a investigação foi feita com maior foco em questões do tipo "como" e "por que", por isso, foram utilizadas estratégias de estudo de caso como método de pesquisa (YIN, 2001).

4.1.Procedimentos metodológicos

Para analisar as atividades dos dois negócios, fez-se uso de uma pesquisa exploratória inicial sobre os objetos e a estruturação de um roteiro de entrevista com perguntas qualitativas e quantitativas; em seguida, as entrevistas foram realizadas; por fim, com os materiais coletados, foi feito o tratamento e posterior análise individual e comparativa.

4.1.1. Objetos de estudo: critérios de seleção

A seleção dos negócios para participar das entrevistas teve como prioridade empresas que, além de se encontrarem em operação, tivessem profissionais de fácil acesso e também visibilidade no cenário do ecossistema de negócios de impacto social local e nacional. A escolha de serem duas organizações se deu devido a possibilidade de confrontar realidades e ao mesmo tempo conseguir atender ao prazo de entrega do trabalho.

As empresas escolhidas foram a “Dona Obra” e o “Arquitetura Faz Bem (AFB)”, localizadas em Recife-PE, em que o acesso aos sócios fundadores foi facilitado, pela localização e por já ter algum contato prévio. Ambas organizações também participaram do programa de certificação e aceleração da Vivenda, em 2019, junto a mais quatro negócios apenas, sendo então protagonistas na composição e crescimento do ecossistema de impacto social na habitação do país (ARTEMISIA, 2020).

4.1.2. Entrevistas: estrutura e condução

As entrevistas foram realizadas com um representante de cada um dos negócios de impacto social. Foi adotado o tipo de entrevista semi-estruturada, em que haviam perguntas pré-definidas mas também foi dada abertura para os entrevistados explorarem assuntos além do roteiro, com margem para o surgimento de novas perguntas (MINAYO, 1994, p. 58).

O roteiro da entrevista (APÊNDICE A) foi construído com base em quatro eixos de conteúdo para as perguntas:

- i) História: contexto histórico de surgimento e propósito do negócio, e como se apresenta no momento presente;
- ii) Negócio: como a organização funciona, descrevendo a sua lógica de criação, entrega e captura de valor, a partir dos nove elementos do Canvas de Modelo de Negócios: proposta de valor, segmento de clientes, relacionamento com clientes, canais, atividades-chave, recursos-chave, parcerias principais, estrutura de custo e fontes de receita (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2011);
- iii) Marcos: reflexão sobre o passado, presente e futuro da organização, levantando principais conquistas, aprendizados e desafios;
- iv) Visão pessoal: experiência e opinião pessoal sobre o trabalho neste tipo de negócio e seu impacto na realidade de outros profissionais da área

O contato prévio com os entrevistados foi realizado via troca de mensagens, a partir do qual o entrevistado do Arquitetura Faz Bem optou por enviar as respostas via mensagens de texto e áudio, já a entrevista da Dona Obra foi realizada via videochamada online, tendo também algumas respostas complementares enviadas via mensagens de texto, posteriormente. Em seguida, foi feita a transcrição em texto de todas as falas e informações compartilhadas.

4.1.3. Resultados: análise, apresentação e discussão

Os resultados foram analisados a partir da leitura das entrevistas com cada representante, buscando destacar as ideias centrais, palavras-chave e citações que respondessem às perguntas do roteiro e outros questionamentos pertinentes. A

seguir, são apresentados, individualmente, os conteúdos das respostas e, posteriormente, as análises e discussões sobre cada caso, identificando convergências e divergências acerca da temática e objetivos do trabalho.

4.2. Dona Obra

A Dona Obra é um negócio de impacto social com foco em arquitetura, que atua em Recife-PE fazendo reformas para a população de baixa renda, mais especificamente moradores da região da Bomba do Hemetério, bairro da cidade, e arredores. Denise Durey e Giuliana Lobo são as sócias-fundadoras, ambas arquitetas e urbanistas pela UNIDERP e UFPE, respectivamente.

A entrevista foi realizada com Denise Durey, graduada desde 2002, com especialização em Gerenciamento de Projetos pela CEDEPE, atualmente responsável pelo setor de obras da empresa. Na carreira profissional, antes da Dona Obra, trabalhou em construtoras e empresas, na área de atendimento ao cliente e pós-venda/pós-ocupação de unidades habitacionais.

4.2.1. História

A Dona Obra surgiu na vida das fundadoras quando se conheceram em um projeto social voluntário em Recife-PE, e durante essa vivência, compartilhavam da mesma inquietação de atuar dentro de comunidades e não passarem “nulas” pelo mundo. No voluntariado, realizavam algumas reformas habitacionais para pessoas em situação de vulnerabilidade que viviam em moradias insalubres, e tinham o sentimento de encontrar ali respostas para suas inquietações. Segundo Denise, “a casa da população de baixa renda está doente”, são casas sem conforto, quentes pela falta de recuos e/ou ventilação, úmida por infiltrações no telhado ou solo, e tudo isso adoce também as pessoas; ao entregar uma reforma que dignifica a moradia, os impactos positivos são visíveis, nos seus aspectos tangíveis e intangíveis.

Juntas, Denise e Giuliana afastaram-se dos seus empregos em 2018 e começaram a buscar meios de trabalhar junto a essa população para causar impacto social como empreendedoras, dedicando uma carga horária semanal de trabalho e conseguindo ter retorno financeiro. Nesse processo, descobriram o universo dos negócios de impacto social, se capacitaram, estudaram referências e

participaram de programas de incubação, etapa fundamental para o desenvolvimento do negócio porque até então não tinham conhecimento para empreender.

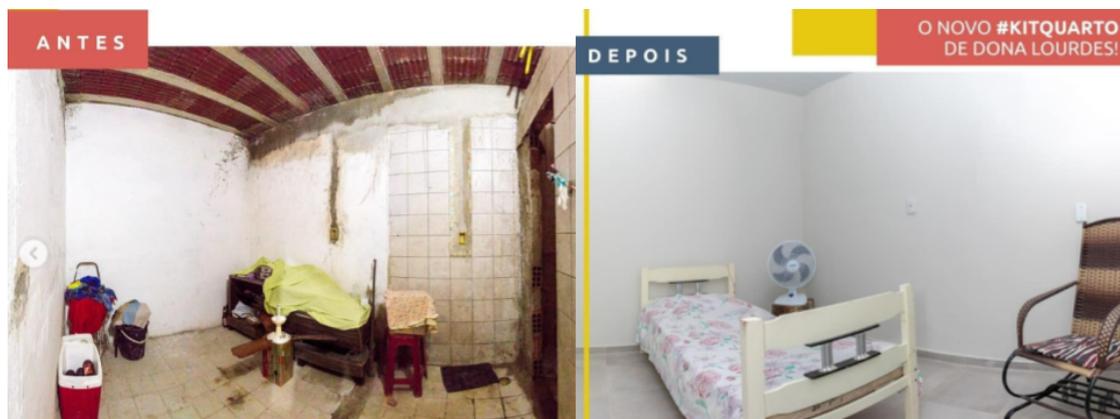
Foi só em 2020 que começaram a rodar os primeiros protótipos de reforma, mas sendo interrompidas pela chegada da pandemia do Covid-19, então consideram que o primeiro ano de teste da operação foi 2021, mas desde 2020 colecionam aprendizados e impacto social. Hoje, Denise define a Dona Obra como “ferramenta para transformação social (...) a Dona Obra não é só reforma, passa pela reforma, mas não é só isso”.

4.2.2. Negócio

Os clientes da Dona Obra são pessoas físicas, majoritariamente mulheres entre 25 e 60 anos, lideranças das suas famílias, e se segmentam em dois públicos: (1) representantes de famílias com renda de até 3 salários mínimos; (2) representantes de famílias com renda entre 4 e 5 salários mínimos. Além das pessoas físicas, o negócio também atende organizações, pessoas jurídicas, que possuem o interesse de doar reformas para populações vulneráveis que não conseguem pagar por uma obra. Os clientes possuem a necessidade de reformar sua residência, que geralmente se encontra em condições bastante insalubres, e ao buscarem soluções, encaram comumente problemas como falta de mão de obra qualificada na comunidade, desperdício de materiais durante a obra, projetos sem assistência técnica e baixo acesso a crédito.

Pensando nesses desafios, a Dona Obra traz uma proposta de valor de entregar uma moradia mais digna a um custo acessível para os clientes, por meio da execução de reformas com assistência técnica de profissionais qualificados, sendo responsável por todas as etapas desde a concepção do projeto a gestão da obra, passando pela entrega de material de construção e mão de obra, numa condição de pagamento facilitada, que possibilita parcelar em até 30 vezes no boleto bancário. Na oferta para empresas, estas escolhem moradias para receber a reforma ou a Dona Obra indica famílias do seu território.

Ilustração 06 - Antes e depois de reforma realizada pela Dona Obra



Fonte: (DONA OBRA, 2021)

Os canais que o negócio utiliza para alcançar seus clientes são o perfil no Instagram e o contato via Whatsapp. O relacionamento e jornada do cliente acontece pessoalmente, em interações com a equipe Dona Obra, passando pelas seguintes etapas: primeiro contato, triagem, visita presencial, orçamento, negociação, assinatura do contrato, execução da obra e assistência técnica pós execução.

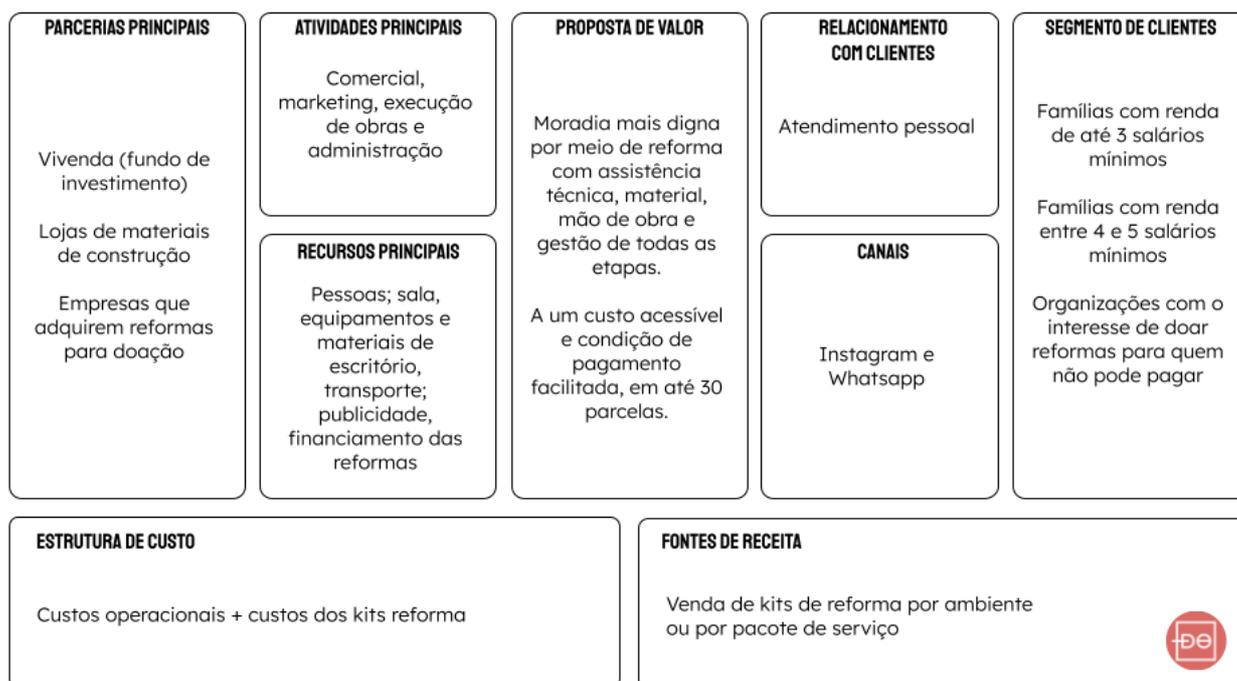
A operação interna é enxuta, sendo composta por atividades comerciais, de marketing e de obras, respectivos setores da empresa, que hoje conta com 5 colaboradores, incluindo as sócias. Além do recurso humano, também utilizam-se recursos físicos de sala, equipamentos e materiais de escritório, recursos financeiros para pagar os colaboradores, realizar publicidade no Instagram e também para financiar as reformas, possibilitando o pagamento em mais parcelas. Segundo Denise, os custos mensais giram em torno de 15 a 17 mil reais, em média.

Há parcerias que dão bastante suporte para o funcionamento da Dona Obra, em especial a Vivenda, que oferece capital de giro e crédito para os clientes através do seu fundo de investimento; as lojas de materiais de construção, que auxiliam colocando um prazo de até 30 dias para o pagamento de produtos; e as empresas que adquirem reformas para doação, também consideradas parceiras do negócio e da causa.

A fonte de receita da empresa é exclusivamente a venda de kits de

reforma por ambiente (cozinha, banheiro, sala) ou por pacote de serviços (piso, revestimento, pintura), e desde o início das operações, a Dona Obra já realizou 139 reformas, somando uma receita total de aproximadamente R\$1.012.750,00. Em 2022, a receita foi equivalente a R\$143.500,00, e só no primeiro trimestre de 2023, ela atingiu um valor três vezes maior do que a soma dos últimos três anos de funcionamento.

Ilustração 07 - Canvas de Modelo de Negócio da Dona Obra



Fonte: produção autoral

4.2.3. Marcos

Ao refletir sobre o início do negócio de impacto social, Denise ressalta que a estrutura das famílias dela e de Giuliana foi fundamental para apoiar financeiramente o momento inicial de estudo, fundação e estruturação do negócio, até que começassem a se remunerar, em 2022. Principalmente porque o primeiro desafio das fundadoras foi aprender a empreender e se descobrir como empreendedoras sociais, pois até então não haviam criado competências para isso.

Mas a maior dificuldade foi referente a criação de relação com o território, a região da Bomba do Hemetério, com o objetivo de ser parte do seu

desenvolvimento. Normalmente já existe uma desconfiança das pessoas sobre os serviços de um arquiteto e urbanista, pela falta de conhecimento e referências: “o que existe de modelo é o Minha Casa Minha Vida, e do ponto de vista de construção, a referência é o pedreiro da comunidade”. Somado a isso, o fato de Denise e Giuliana não terem nascido e crescido em comunidades carentes fez com que elas fossem consideradas um corpo estranho ali.

Então construir um ambiente de escuta e acolhimento para a oferta de valor da Dona Obra foi desafiador. Parcerias com organizações que já atuavam no território foram importantes para abrir caminhos, mas depois a empresa precisou provar o seu valor, criando autoridade e ganhando a confiança da população. Assim foram conquistando espaço a partir da qualidade das reformas e relacionamento, de cliente em cliente, que foram começando a indicar os serviços para conhecidos, até que atualmente “as pessoas já reconhecem a gente, e quem ainda não reconhece, conhece quem conhece”, afirma Denise.

Outro aprendizado esteve relacionado ao aperfeiçoamento executivo das obras: escolha dos materiais mais adequados, gestão eficiente dos custos, mas principalmente a consolidação de um modelo de reforma rápida. Esta é uma necessidade porque na maioria das vezes a família continua morando na casa durante a obra e a execução prejudica a dinâmica de todos os residentes.

Analisando toda a trajetória até aqui, a fundadora considera uma trajetória de sucesso, em especial porque foram desenvolvendo o negócio aos poucos, mas com solidez e consistência, a partir de uma visão empreendedora de curto, médio e longo prazo, para que a transformação que já estão causando seja duradoura. Ao longo dos anos entenderam o modelo de negócio, sua sustentabilidade, o processo de reforma, e agora estão entrando no momento de expansão: vão ampliar a equipe em mais três pessoas e pretendem desenvolver novas frentes de atuação até o final de 2023. A perspectiva é de crescimento e de novos desafios em que a Dona Obra continue sendo ferramenta de transformação social.

4.2.4. Visão pessoal

Para Denise, trabalhar em um negócio de impacto social tem a ver com

vocação, missão pessoal, e não com uma oportunidade de mercado, pois não são todos os profissionais que vão se identificar com este trabalho. Na sua visão, empresas como a Dona Obra são capazes de atrair cada vez mais arquitetos e urbanistas, mas estes profissionais vão precisar abdicar de tempo, dinheiro e conforto, pelo menos no início. Mas para ela tem sido uma realização:

“Eu não me vejo fazendo outra coisa, se não na Dona Obra, com a Dona Obra, através da Dona Obra. Quando eu pedi demissão lá trás, eu tinha um salário muito confortável numa construtora, se eu continuasse eu poderia me desenvolver cada vez mais, ter um salário ainda maior, e eu pedi demissão para não ganhar nada. Eu não sabia exatamente o que ia fazer, mas sabia que iria trabalhar com a baixa renda. Eu não troco o que eu to construindo de junho de 2018 até hoje. (...) Nenhuma empresa que queira me contratar, não troco. Então realmente é uma realização.”

Ainda não existe um mercado favorável com diversos negócios como a Dona Obra, mas existe a oportunidade de construí-lo. Para isso, a fundadora acredita ser necessário mais profissionais dispostos a trabalhar e lutar pela população mais vulnerável, e espera que a Dona Obra seja inspiração para isso, de forma a praticar a arquitetura e urbanismo como ferramenta social frente ao problema da moradia digna.

4.3. Arquitetura Faz Bem

O Arquitetura Faz Bem (AFB) é um negócio de impacto social de arquitetura e urbanismo que iniciou sua atuação na comunidade Entra Apulso, em Recife-PE, realizando reformas residenciais, e hoje executa projetos de intervenção urbana em comunidades vulneráveis.

A entrevista foi realizada com o fundador e atual sócio-diretor do Arquitetura Faz Bem (AFB), Antonio Lucio Neto, de 37 anos, arquiteto e urbanista pela Universidade Federal de Pernambuco desde 2009, professor universitário da Uninassau, especializado em Urbanismo Social, e com MBA em Inovação e Gestão Empresarial pelo IPOG.

4.3.1. História

A ideia da empresa surgiu durante a pós-graduação, em 2018, quando Neto começou a buscar mercados de menor concorrência para atuar, aliado a uma

vontade pré-existente de levar arquitetura para populações mais pobres em territórios vulneráveis, por ter nascido e crescido em comunidade até os 19 anos. A escolha de ter a palavra “arquitetura” no nome da empresa, inclusive, foi uma estratégia de aproximar a profissão dessas pessoas que em geral não possuem acesso e conhecimento sobre ela.

Poucos meses após o surgimento da ideia, Neto fundou o negócio de impacto social e começou as operações em Março de 2019. O Arquitetura Faz Bem atua desde então com arquitetura e urbanismo como ferramenta de inclusão social e promoção de saúde em territórios vulneráveis.

4.3.2. Negócio

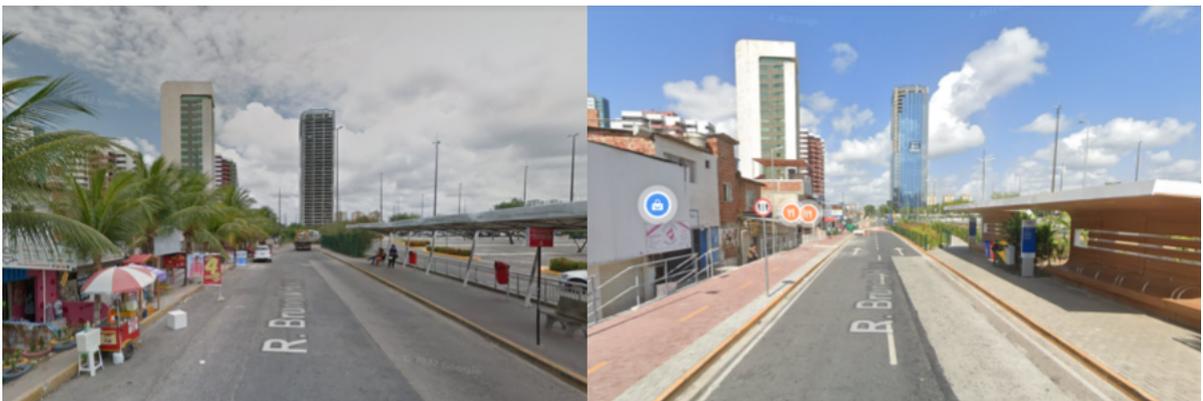
Antes, o modelo de negócio focava bastante em reformas de moradias, transformando mais de 200 casas em ambientes mais salubres desde 2019. Com a estratégia de enxugar a operação e se dedicar a propostas de maior porte e impacto, a partir de Março de 2022 estão mais focados em oferecer projetos e execução de intervenções urbanas em territórios vulneráveis, a fim de melhorar a saúde física e psicológica das pessoas, e também contribuir com a inclusão social e combate a desigualdades.

Os clientes em foco são empresas, indústrias de grande porte e organizações do terceiro setor, como Tigre, Coral, Instituto Shopping Recife, Habitat para Humanidade, entre outras. Também estão explorando a possibilidade de ter acesso a emendas parlamentares, então deputados e vereadores, que então podem se tornar um público-alvo. O interesse desse público de investir em transformações urbanas se dá principalmente pela emergência de políticas de ESG (sigla para Ambiental, Social e Governança, em inglês), as organizações estão mais preocupadas em criar/fortalecer uma imagem de responsabilidade socioambiental, e também pela obrigatoriedade, em alguns casos, de se apresentar resultados de impacto nesse sentido. Como não faz parte do modelo de negócio da maioria das organizações a execução de práticas de impacto, elas não possuem conhecimento para realizá-las, então é nessa oportunidade que o negócio se insere.

O Arquitetura Faz Bem exerce o papel de articulador, modelador e

executor de práticas socioambientais para organizações, a fim de melhorar as condições de comunidades vulneráveis, que é o propósito final do negócio. A jornada se inicia a partir de um profundo entendimento da necessidade do cliente e da necessidade do território a ser impactado, no qual o AFB posteriormente realiza a modelagem, execução e monitoramento das intervenções urbanas.

Ilustração 08 - Antes e depois da Rua Bruno Veloso, Recife-PE, projeto urbano realizado pelo Arquitetura Faz Bem em parceria com o Shopping Recife



Fonte: Google Street View, 2023

Ilustração 09 - Projeto da Praça de Entra Apulso, Recife-PE, pelo Arquitetura Faz Bem em parceria com o Shopping Recife



Fonte: (AFB, 2022)

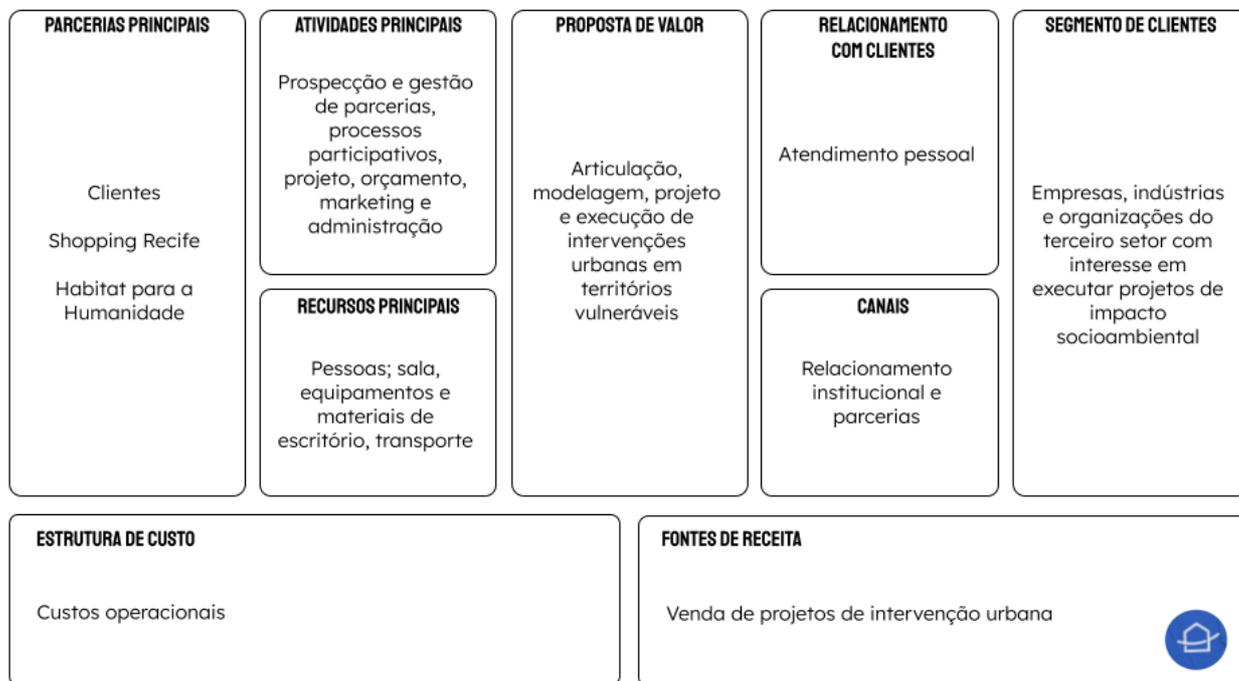
Os canais utilizados para venda estão sendo formatados, mas as oportunidades têm surgido principalmente via relacionamento institucional, então depende-se de articulação de contatos e diversas reuniões, pois é um longo processo de desenho e nutrição de parceria, personalizada para cada organização. O negócio foi construído desde o início a partir de parcerias, então estratégias de parceria são fundamentais para o sucesso do AFB, tanto que os próprios clientes são considerados parceiros. Atualmente, o Shopping Recife e a Habitat para a Humanidade são parceiros de destaque, onde mantém uma relação aberta para inovação e prototipação de novas soluções.

Os custos se concentram na operação, correspondendo a cerca de 16 mil reais por mês, em que as atividades-chave se resumem a: (1) Prospecção e desenho de modelos de parceria para clientes, (2) execução de processos de arquitetura e urbanismo participativos com a comunidade, (3) concepção de projeto para o território, (4) elaboração de orçamento, (5) prospecção de parceiros para execução do projeto, (6) processos administrativos, (7) marketing e comunicação.

O principal recurso necessário para manter a operação do AFB são as pessoas, atualmente em 5 membros na empresa, Neto destaca que precisam bastante de “pessoas vocacionadas, atentas ao próximo, que não tenham ideias pré concebidas em relação a questões sociais e a arquitetura e urbanismo”. Além disso, utilizam recursos físicos de sala, equipamentos e materiais de escritório, e recursos financeiros para pagar os colaboradores, impostos e demais custos operacionais.

A fonte de receita após mudança do modelo de negócios tornou-se exclusivamente a venda de projetos urbanos, projetos de maior porte para desenvolvimento territorial. De Março de 2022 a Março de 2023, ainda realizaram algumas obras e projetos não urbanos, assim somou-se um faturamento de mais de R\$ 700.000,00, mas considerando apenas os projetos de urbanismo, foram realizados 4, que representaram uma receita de aproximadamente R\$ 314.000,00.

Ilustração 10 - Canvas de Modelo de Negócio do Arquitetura Faz Bem



Fonte: produção autoral

4.3.3. Marcos

Para Neto, tem sido de muito aprendizado olhar o impacto social a partir da interação com de diferentes partes interessadas: organizações (clientes) e comunidades (beneficiados), e ser o “agente conciliador” entre realidades tão distintas, é um desafio que motiva.

A parte mais desafiadora mesmo está relacionada ao modelo de inovação do negócio, na necessidade de gerir um ambiente de descoberta, criatividade, teste e erro, que muitas vezes demanda bastante energia. Por outro lado, a inovação é algo forte que sempre permeou a trajetória do negócio, pois nunca estiveram fazendo e planejando uma só coisa, mesmo quando o modelo de negócio estava dando certo, já estavam buscando outras formas de gerar mais impacto.

Para o futuro, nesse sentido, planejam a criação de um fundo de investimento para executar as obras urbanas, pois nem sempre é fácil encontrar empresas interessadas, então é um meio de garantir a frequência evitando a necessidade de parcerias, principalmente para projetos de maior complexidade. As expectativas são boas para o negócio, após validações e retornos positivos dos

diferentes setores sociais, parece que estão criando uma nova organização que levará arquitetura e urbanismo de maneira mais ampla. O ganho mais importante do Arquitetura Faz Bem, que o fundador destaca, é a realização de “poder transformar realmente a vida das pessoas em situação de maior vulnerabilidade a partir de uma profissão que é vista como uma profissão elitista”.

Ademais, algo que também estão modelando no momento é uma nova estrutura para mensuração de impacto dos projetos executados. Este é um desafio para muitas organizações, incluindo o AFB, pois as formas mais usuais de mensuração acabam sendo frágeis e superficiais, como depoimentos e notas de satisfação das pessoas impactadas. Seria valioso analisar critérios mais objetivos e “inquestionáveis”, segundo Neto, como métricas relacionadas a saúde, rotina, empregabilidade, economia local, entre outros aspectos, que também vão além da percepção apenas visual do impacto, de quando comparamos fotos de antes e depois dos projetos, por exemplo.

4.3.4. Visão pessoal

Neto conseguiu unir, no seu exercício profissional, as suas paixões por inovação, negócios, arquitetura e urbanismo, as competências e talentos pessoais, o propósito social de enfrentar as desigualdades e fragilidades socioambientais do país, e a necessidade de se autossustentar financeiramente. Por tudo isso, ele se vê uma pessoa realizada na profissão:

“Eu pessoalmente tenho uma satisfação muito grande de participar de uma organização, junto com meus colegas e colaboradores, que transforma a vida das pessoas a partir de arquitetura e urbanismo. Tem isso sido um ganho pessoal muito grande, e o ganho financeiro é um pouco do complemento e consequência disso. Hoje eu tenho uma vida financeira mais confortável do que eu tive quando trabalhava em construtoras de grande porte e em outro escritório meu, que tinha projetos para classe média.”

Para ele, se tratando da arquitetura e urbanismo, vê-se muitas pessoas que seguem o mesmo caminho de carreira, como se só existisse uma única opção: se formar, abrir um escritório e trabalhar com ambientação. Então, acredita que o Arquitetura Faz Bem abre portas para atrair outros profissionais da área, e também para despertar profissionais em geral, de forma que enxerguem que existem outros

caminhos para ganhar dinheiro e trabalhar com algo que gosta, algo que traga motivação verdadeira para cada pessoa viver bem e se sentir realizada.

4.4. Análise de resultados

A aplicação das entrevistas gerou análises individuais e comparativas, apresentadas a seguir, que consideraram os aspectos convergentes entre as duas empresas e também divergentes, expressando também as particularidades de cada negócio entrevistado.

Quadro 01 - Comparação entre os modelos de negócio

Elemento do Modelo de negócio	Dona Obra	Arquitetura Faz Bem
Proposta de Valor	Moradia mais digna por meio de reforma com assistência técnica, material, mão de obra e gestão de todas as etapas. A um custo acessível e condição de pagamento facilitada, em até 30 parcelas.	Articulação, modelagem, projeto e execução de intervenções urbanas em territórios vulneráveis
Segmento de clientes	1. Famílias com renda de até 3 salários mínimos 2. Famílias com renda entre 4 e 5 salários mínimos 3. Organizações com o interesse de doar reformas para quem não pode pagar	Empresas, indústrias e organizações do terceiro setor com interesse em executar projetos de impacto socioambiental
Canais	Instagram e Whatsapp	Relacionamento institucional e parcerias
Relacionamento	Atendimento pessoal	Atendimento pessoal
Atividades-chave	Comercial, marketing, execução de obras e administração	Prospecção e gestão de parcerias, processos participativos, projeto, orçamento, marketing e administração
Recursos-chave	Pessoas; sala, equipamentos e materiais de escritório, transporte; publicidade, financiamento das reformas	Pessoas; sala, equipamentos e materiais de escritório, transporte
Parcerias principais	Vivenda (fundo de investimento); Lojas de materiais de construção; Empresas que adquirem reformas para doação	Clientes; Shopping Recife; Habitat para a Humanidade
Estrutura de custo	Custos operacionais + custos dos kits reforma	Custos operacionais
Fontes de receita	Venda de kits de reforma por ambiente ou por pacote de serviço	Venda de projetos de intervenção urbana

Fonte: produção autoral

As diferenças entre os modelos de negócio partem da proposta de valor e clientes: a Dona Obra vende reformas residenciais para pessoas físicas e jurídicas, enquanto o Arquitetura Faz Bem vende projetos urbanos para pessoas jurídicas, exclusivamente. Tudo que se relaciona com esses pontos, como canais, relacionamento, fontes de receita e algumas parcerias acaba sendo particular de cada empresa. Especialmente estas divergências, demonstram a abertura para diversos formatos de estrutura, foco de atuação, serviços e produtos que a empresa pode assumir.

Os pontos em comum estão atrelados principalmente a recursos-chave (possuem a mesma quantidade de colaboradores, por exemplo) e algumas atividades-chave, isso faz com que a estrutura de custo seja parecida, inclusive o valor de custos mensais, em torno de 16 mil reais.

Quadro 02 - Vocação e inquietação

Denise Durey (Dona Obra)	Antonio Neto (Arquitetura Faz Bem)
<p>“O negócio de impacto, ele surge na minha vida (...) muito dessa inquietação em relação à profissão de arquitetura.”</p> <p>“eu vi ali, naquela ocasião, a questão do projeto social como uma alternativa de resposta a essa minha inquietação.”</p> <p>“A Dona Obra pra mim é vocação (...) não é uma oportunidade de mercado de trabalho (...) Pra mim, de fato, a Dona Obra é resposta a um chamado maior. É de fato uma realização de algo que ultrapassa qualquer oportunidade de mercado.”</p>	<p>“eu comecei a estudar mercados com menor concorrência, aliado a uma vontade original minha de levar arquitetura para pessoas mais pobres, por ter nascido e vivido em comunidade até os 19 anos.”</p> <p>“eu sou muito contra você fazer algo que você não acredita só porque você acha que é o melhor caminho, ou porque você acha que é o único caminho. Esse é um ponto que me incomoda na arquitetura.”</p> <p>“A gente precisa muito de pessoas vocacionadas, de pessoas atentas ao próximo, que não tenham ideias pré concebidas em relação a questões sociais, em relação à arquitetura e urbanismo.”</p>

Fonte: produção autoral

Mesmo vindos de realidades distintas, a motivação inicial para abrir cada uma das empresas partiu de um mesmo lugar para ambos: uma imensa vontade de causar impacto social, vinda de uma inquietação com os desafios socioeconômicos do país e que tangenciam a arquitetura e urbanismo como campo profissional. Neto adiciona também o ponto de ter buscado uma oportunidade de menor concorrência no mercado, que também parte de um incômodo com o mercado de trabalho da

arquitetura e urbanismo, bastante saturado. Mas, ao final, um e outro destacam que trabalhar na Dona Obra e Arquitetura Faz Bem tem a ver com vocação, é um chamado pessoal mais profundo.

Quadro 03 - Propósito do negócio

Denise Durey (Dona Obra)	Antonio Neto (Arquitetura Faz Bem)
<p>“O que é a Dona Obra?” numa frase muito simples, é “ferramenta pra transformação social”, é isso, é ferramenta pra transformação social.”</p> <p>“Daqui há 50 anos a gente vai tá falando de Dona Obra. “A Dona Obra vai estar fazendo só reforma?” Não, porque a Dona Obra não é só reforma, passa pela reforma, mas não é só isso.”</p>	<p>“O Arquitetura faz Bem é um negócio social que trabalha com arquitetura e urbanismo como ferramenta de inclusão social e promoção de saúde em territórios vulneráveis (...) para desenvolver melhor a saúde psicológica e física das pessoas, e também como ferramenta de inclusão social e de combate a desigualdades.”</p>

Fonte: produção autoral

Foi interessante perceber que os dois entrevistados não definem seus negócios pelo “o que faz” mas sim pelo “porquê”, pelo propósito. A Dona Obra não é uma empresa de reforma, e o Arquitetura Faz Bem não é um negócio de projetos urbanísticos, ambos se apresentam como ferramentas de transformação social com foco em populações, comunidades e territórios vulneráveis, em que a arquitetura e urbanismo é um meio para atingir esse impacto. Essa clareza demonstra também a flexibilidade e capacidade do negócio de se adaptar, dentro do seu propósito e do campo da arquitetura e urbanismo, a diferentes contextos e possibilidades de atuação.

Quadro 04 - Conhecimentos de empreendedorismo

Denise Durey (Dona Obra)	Antonio Neto (Arquitetura Faz Bem)
<p>"a faculdade não ensina a gente a empreender, então a gente não nasceu empreendedora, a gente se descobriu empreendedora social. E aí, uma vez descobrindo a gente precisa aperfeiçoar”</p> <p>“a gente foi aos poucos. (...) A gente respeitou muito o que a gente tá construindo e o sentimento de que “não a gente não precisa dar resposta pra ninguém”. O trabalho ele vai falar por si só e não é pra agora, porque a gente não quer pra agora, a gente quer pra sempre.”</p>	<p>“A empresa surge num momento onde eu estava fazendo uma pós graduação/MBA em Inovação e eu comecei a estudar mercados com menor concorrência”</p> <p>“eu gosto muito de inovação, eu gosto muito de modelar novos negócios”</p>

Fonte: produção autoral

Ambos precisaram desenvolver e utilizar conhecimentos de empreendedorismo para iniciar seus negócios, a diferença é que Neto já possuía boa parte destes conhecimentos, por estudos e uma trajetória anterior como dono de outra empresa. Já as fundadoras da Dona Obra, precisaram se capacitar nesse sentido, então levaram mais tempo para estabelecer confiança e realizar os primeiros testes e operação da Dona Obra, aproximadamente um ano depois do AFB.

Quadro 05 - Relacionamento com o território

Denise Durey (Dona Obra)	Antonio Neto (Arquitetura Faz Bem)
<p>“como eu e Giu e outros tantos, que não vem da comunidade, e que são um corpo estranho (...) o maior desafio é você conseguir acessar essa comunidade. O primeiro ponto é conseguir construir um espaço pra a pessoa te ouvir. E aí, existem aprendizados, no sentido das relações que você cria com organizações que já atuam no território que podem te emprestar uma credibilidade.</p> <p>“Ser parte do território eu acho que foi um dos maiores desafios. É um dos maiores desafios que quem quer atuar com a periferia enfrenta.”</p>	<p>“Então a gente conhece os territórios, conhece as lideranças locais, e a gente passa a entender aquela relação: o que é que aquele território precisa e o que aquela empresa gostaria de oferecer”</p> <p>“a gente vai pro território fazer um processo participativo, pra entender o que aquele território precisa, e pensar nas soluções que podem ser oferecidas a partir do que eles precisam e do que aquele parceiro quer oferecer.”</p>

Fonte: produção autoral

Por mais que os negócios atuem com diferentes propostas de valor, compreende-se que o relacionamento com o território a ser impactado é um aspecto essencial para um e outro, já que para intervir na vida de uma comunidade é preciso acessá-la, entendê-la e ganhar sua confiança, principalmente porque são espaços onde há pouco conhecimento e referências de arquitetura e urbanismo. Para Denise e Giuliana este processo foi mais desafiador, pois diferente de Neto do AFB, as fundadoras não vinham de uma realidade de comunidade, então foram construindo espaço aos poucos, se relacionando e entregando valor, até serem consideradas parte do território onde atuam.

Quadro 06 - Relacionamento com parceiros

Denise Durey (Dona Obra)	Antonio Neto (Arquitetura Faz Bem)
“Parcerias que ajudam o negócio a funcionar são lojas de materiais (...) e o braço <i>B2B</i> do negócio, parceria com empresas que seguem renovando anualmente os contratos de aquisição de kits de reforma para doação”	“A gente é um negócio muito alinhado com parceiras, tudo que a gente faz, que a gente fez, foi sempre muito junto de parceiros , sempre junto de outras organizações. Então parceria está no nosso core , basicamente”

Fonte: produção autoral

Citado diversas vezes por ambos, o relacionamento com parceiros é uma das capacidades mais importantes a serem desenvolvidas para um negócio de impacto. Construir um ecossistema em torno da empresa, com empresas parceiras e agentes de diferentes setores é uma das chaves para o sucesso, pelo apoio na operação, visibilidade, geração de oportunidades, etc. A Dona Obra e o Arquitetura Faz Bem, por terem se cruzado desde o início, são parceiros entre si e também compartilham de outras parcerias em comum.

Quadro 07 - Impacto social

Denise Durey (Dona Obra)	Antonio Neto (Arquitetura Faz Bem)
<p>“O morador que recebe reforma, começa a sentir esses impactos de uma moradia mais digna no seu desenvolvimento humano (...) e às vezes ele nem sabe expressar porque que ele tá se sentindo melhor.”</p> <p>“Dona Cleide é uma cliente que ela fala: “chega de curioso na minha casa, reforma agora só com a Dona Obra”. E ela sai falando pra Deus e o mundo. E sai indicando as pessoas.”</p>	<p>“A gente coloca uma foto antes e depois e percebe o impacto visualmente. (...) tem critérios de acessibilidade, bem-estar das pessoas, empregabilidade, desenvolvimento de comércios no território, acesso a outros serviços, só que muitas vezes isso demora anos para mensurar, então o desafio é como mensuramos de forma mais objetiva, mantendo o impacto da foto e depoimento, mas somado a um embasamento mais oficial.”</p>

Fonte: produção autoral

Algo que ocupa um dos lugares mais relevantes nas duas entrevistas é o impacto social dos serviços prestados pelas empresas, percebido visualmente e nas falas de clientes e pessoas que direta ou indiretamente são beneficiadas. Este é um grande validador de ambos negócios, pois prova que há melhora social e transformações significativas via arquitetura e urbanismo. Neto levanta, porém, que ainda é preciso melhorar o método de mensuração do impacto de cada projeto, a fim de se conseguir analisar com critérios mais objetivos, como a mudança em níveis de empregabilidade, saúde, acessibilidade, etc.

Quadro 08 - Sustentabilidade financeira

Denise Durey (Dona Obra)	Antonio Neto (Arquitetura Faz Bem)
<p>“O modelo do negócio em si (...) só se sustenta se a gente tiver essa questão desse fundo de investimento pra manter essa condição de muitas parcelas. (...) a gente não tem condição de seguir trabalhando com a baixa renda, que tem essa necessidade de um parcelamento maior, a partir de 12x, 13x, porque a gente não tem o capital necessário pra bancar.”</p> <p>“um empreendedor achando que ele vai ganhar dinheiro como ele ganha fazendo arquitetura tradicional pra população classe A, não adianta, ele não vai ganhar. Ele vai ter que abrir mão de um bocado de coisa no começo.”</p> <p>“Enquanto tem pessoas que tão fechando as portas, a gente ta contratando (...). Mas de novo, isso é uma condição que o privilégio anterior nos deu, pra que hoje a gente conseguisse ter uma estrutura”</p>	<p>“não é todo escritório que em pouco mais de dois anos fatura mais de 2 milhões de reais, então isso mostra, isso comprova um resultado muito importante”</p> <p>“Esse novo modelo se autossustenta, mas numa escala limitada, conseguimos investimento para fazer praças, quadras, (...) mas não é sempre que vamos conseguir de uma entidade privada ou do terceiro setor. (...) as obras acima de 500 mil precisa de uma parceria mais robusta, e para evitar a necessidade de parceria, queremos fazer esse fundo, para realizar essas obras maiores com mais frequência</p> <p>“Hoje eu tenho uma vida financeira mais confortável do que eu tive quando trabalhava em construtoras de grande porte, quando eu trabalhava com outro escritório meu, que tinha projetos para classe média”</p>

Fonte: produção autoral

Ao olhar para a sustentabilidade financeira, pode-se afirmar que ambas empresas são capazes de gerar receita para se manter, e isso reflete num retorno financeiro satisfatório para os colaboradores. É importante salientar, porém, que o modelo de negócio da Dona Obra utiliza-se de recursos de um fundo de investimento para garantir capital de giro na execução de serviços para a população de mais baixa renda, porque para este público existe a necessidade de pagamento em muitas parcelas. O Arquitetura Faz Bem não precisa de um fundo para rodar sua operação, mas também ressalta que a construção de um fundo próprio possibilitaria a ampliação do impacto do negócio, permitindo a realização de mais projetos maiores. Então, de modo geral, a existência deste recurso pode ser fundamental para sustentar e potencializar o impacto dos negócios.

Ademais, um ponto de atenção levantado por Denise é que os ganhos financeiros do negócio não aconteceram a curto prazo, no caso da Dona Obra, por diversos desafios de um modelo novo e com foco em comunidades vulneráveis, assim, as fundadoras precisaram contar com o apoio financeiro da família até conquistarem uma estrutura financeira.

Quadro 09 - Mentalidade de inovação

Denise Durey (Dona Obra)	Antonio Neto (Arquitetura Faz Bem)
<p>“no sentido da composição, pra que eu consiga fazer um serviço rápido (...) tem aprendizados do ponto de vista executivo e de aperfeiçoamento de produto”</p> <p>“o grande aprendizado que a gente teve foi entender um pouco, que assim como um investimento financeiro que você faz, o risco de você ter uma operação que é montada com um único produto é muito alto. (...) Enquanto tem pessoas que tão fechando as portas, a gente ta contratando gente pra se afastar da operação pra pensar no desenvolvimento dos outros braços.”</p>	<p>“inovação é muito isso: vai descobrindo novos caminhos, novos modelos, novas parcerias, novas possibilidades. E aí, essa trajetória da gente conta muito isso, a gente não faz uma coisa só (...). Mesmo o modelo de negócio dando certo, a gente vai testando outros e buscando outras formas de gerar mais impacto.”</p> <p>“no Arquitetura faz Bem já aconteceu isso algumas vezes assim: a gente planta muitas possibilidades, e às vezes várias possibilidades acontecem ao mesmo tempo, e aí fica uma coisa muito louca.”</p>

Fonte: produção autoral

A inovação esteve presente nas falas dos dois entrevistados, deixando clara a necessidade, especialmente por ser um modelo de negócio recente, de estar constantemente criando novas possibilidades e realizando testes na empresa, a fim de evitar riscos com possíveis mudanças de mercado e também buscar novas formas de ampliar o seu impacto. Para a Dona Obra, destaca-se o aperfeiçoamento do produto ao longo do tempo e, atualmente, a visão para desenvolvimento de novos produtos além da reforma, de forma semelhante a mudança realizada pelo Arquitetura Faz Bem, que direcionou-se para um novo foco (projetos urbanos), mesmo que o anterior (reformas) estivesse sendo positivo.

Quadro 10 - Expectativas futuras

Denise Durey (Dona Obra)	Antonio Neto (Arquitetura Faz Bem)
<p>“a gente tá no momento de expansão, (...) nossa equipe tá saindo de 3 pra 6, pra que eu e Giu, a gente comece a se afastar de algumas coisas, muito da operação que a gente ainda faz, pra começar a tirar esses outros projetos do papel.”</p> <p>“a perspectiva que a gente tem é de crescimento e de novos, excelentes desafios, do ponto de vista de ferramenta de transformação social.”</p>	<p>“a gente está desenhando um modelo de negócio que é muito interessante, a gente tem feito várias validações, tem recolhido vários feedbacks da indústria, do terceiro setor, do poder público, e os feedbacks estão muito positivos.”</p>

Fonte: produção autoral

Outro ponto comum nas entrevistas foram as perspectivas positivas para o futuro. Denise e Neto estão muito satisfeitos com a trajetória que trilharam até o

presente e, a partir disso, visualizam o crescimento dos negócios, novos desafios, novos projetos e mais impacto positivo.

Quadro 11 - Realização pessoal e profissional

Denise Durey (Dona Obra)	Antonio Neto (Arquitetura Faz Bem)
<p>“Pra mim, de fato, a Dona Obra é resposta a um chamado maior. É, de fato, uma realização de algo que ultrapassa qualquer oportunidade de mercado. (...) a única missão que eu tenho na vida, sendo privilegiada, eu tenho que reduzir a desigualdade entre as pessoas.”</p> <p>“Eu não troco por nenhuma oportunidade no mercado de trabalho da construção civil. Nenhuma empresa que queria me contratar, não troco. Então realmente é uma realização. (...) Pra mim, é a única vida que você tem pra viver, não quero outra não.”</p>	<p>“Eu pessoalmente eu tenho uma satisfação muito grande de participar de uma organização (...) que transforma a vida das pessoas a partir de arquitetura e urbanismo né. Tem isso sido um ganho pessoal muito grande, o ganho financeiro é um pouco do complemento e consequência disso.”</p> <p>“Alceu Valença tem uma frase (...) que ele fala assim: “eu ganho pra fazer o que faria de graça” e eu me vejo um pouco nessa linha assim, eu faria de graça o que eu faço, (...) mas eu preciso de dinheiro e eu ganho dinheiro por isso, então tá tudo certo.”</p>

Fonte: produção autoral

A realização pessoal e profissional foi o aspecto mais convergente das falas, ambos citaram mais de uma vez a imensa satisfação que possuem em trabalhar nos seus negócios. Na justificativa, o ganho financeiro fica em segundo plano, pois o principal motivo de se sentirem realizados é a possibilidade de contribuir diariamente com uma transformação positiva na vida das pessoas. Para eles, o propósito motiva e satisfaz mais do que dinheiro, então não se enxergam em outro lugar que não fazendo o que fazem hoje.

Quadro 12 - Atração de profissionais

Denise Durey (Dona Obra)	Antonio Neto (Arquitetura Faz Bem)
<p>“dizer que hoje tem um mercado favorável, no sentido de diversas oportunidades, não, por isso que eu falo que é vocação. Porque a gente precisa construir esse mercado, não dá pra ignorar que essa população precisa de resposta, então a gente tem que construir esse mercado.”</p> <p>“eu falo tanto da vocação, porque um empreendedor achando que ele vai ganhar dinheiro, como ele ganha fazendo arquitetura tradicional pra população classe A, não adianta, ele não vai ganhar. Ele vai ter que abrir mão de um bocado de coisa no começo. É isso, tem as ressalvas.”</p>	<p>“eu acho que isso tem o poder de atrair outras pessoas, que dizem assim “de repente eu posso ganhar dinheiro e também fazer uma coisa que faz sentido pra mim”. E eu não tô falando só de arquitetura social não, eu tô falando de vocês fazerem o que faz sentido pra vocês assim (...) porque trabalhar, se você não gosta, pode ser de qualquer forma, pode ser ganhando o dinheiro que for, vai ser ruim. (...) então eu acho que vale muito a pena você correr atrás de algo que faça sentido pra você, que te motive a acordar, que você sinta prazer em fazer o que você faz e que ganhe dinheiro com isso.”</p>

Fonte: produção autoral

Foi percebida, em um e outro, a vontade de que seus trabalhos e negócios sirvam de inspiração para mais profissionais de arquitetura e urbanismo, pois existem muitas pessoas em situações mais vulneráveis que precisam e podem se beneficiar desse tipo de atuação. Denise, porém, é mais realista, afirmando que é preciso que arquitetos e urbanistas construam esse mercado para torná-lo favorável e, para isso acontecer, em geral é necessário renunciar os ganhos no início, então não são todas as pessoas que estariam dispostas. Já Neto acredita com mais otimismo na atração de profissionais, ampliando esse olhar para além da arquitetura e urbanismo, inclusive, pois vê o negócio de impacto social como um canal de motivação para que qualquer pessoa perceba que é possível trabalhar com algo que se identifica e sente prazer, e ao mesmo tempo ganhar dinheiro para se sustentar financeiramente.

Com as análises, foram apresentadas as particularidades de cada negócio, que se diferenciam no modelo de atuação, aspectos específicos da trajetória e opiniões pessoais. Ao final, porém, o resultado demonstrou muito mais pontos convergentes do que divergentes, relacionados a história, visões pessoais e características fundamentais que permeiam o sucesso das trajetórias. Fica claro que é um campo de negócio que está abrindo portas para profissionais na arquitetura e urbanismo, e as diferenças entre os modelos de negócio expandem a compreensão sobre as possibilidades de funcionamento e atuação na área, servindo de conhecimento e inspiração para outros negócios de impacto.

Considerações finais

O presente trabalho surgiu a partir do questionamento: “é possível trabalhar com impacto social na arquitetura e urbanismo?”, se propondo a investigar alternativas existentes que pudessem ser viáveis financeiramente para exercer um maior impacto social dentro da profissão de arquiteto e urbanista. A importância do tema se dá pela sua atualidade e viés social, ao se inserir no debate da atuação profissional na área e também do exercício da função social da arquitetura e urbanismo, principalmente para responder às necessidades das camadas sociais que mais carecem destes profissionais.

Nesse sentido, os seguintes aspectos foram tratados: a inadequação de moradias no país, o mercado e atuação profissional de arquitetos e urbanistas, as alternativas de impacto social no campo da arquitetura e urbanismo, e o estudo de dois casos de negócios de impacto social em Recife-PE que atuam na área. Ao final, os resultados apontaram uma resposta positiva para os negócios de impacto social como alternativa para trabalhar com impacto social na arquitetura e urbanismo.

O tópico mais relevante demonstrado na pesquisa foi a realização profissional de se trabalhar em negócios de impacto social no campo da arquitetura e urbanismo, isso se dá devido a capacidade desse modelo de equacionar a satisfação pessoal de trabalhar com um propósito social e ao mesmo tempo garantir sustentabilidade financeira aos profissionais. Os dois negócios utilizados como objetos da pesquisa, apresentaram trajetórias e expectativas bastante positivas, o que até o momento valida que com este formato de atuação é possível enfrentar as duas problemáticas levantadas ao longo do trabalho: a precariedade da habitação e do espaço urbano, e também a insatisfação de profissionais de arquitetura e urbanismo e das novas gerações com o exercício e valorização do seu trabalho.

Vale destacar que o ecossistema de negócios de impacto ainda é recente no país, trabalhando em mercados pouco ou nada consolidados, então há muito a inovar, validar e crescer. Especialmente para a realidade da maioria dos arquitetos e urbanistas, que estão acostumados a seguir uma carreira comum de mercado em escritórios e empresas privadas, será necessária uma mudança gradual de

mentalidade e comportamento para que surjam mais modelos de negócio como a Dona Obra e o Arquitetura Faz Bem.

Percebe-se que a vocação e o protagonismo individual foram aspectos essenciais para que Denise, Giuliana e Neto tirassem seus negócios do papel, com muito esforço, dúvidas e desafios, mas acredita-se que a medida que estas experiências forem sendo replicadas, vá se tornando mais fácil buscar uma carreira como essa, principalmente pelos jovens arquitetos e urbanistas. Dessa forma, é possível que aos poucos tenhamos mais negócios diversos atuando com serviços e produtos para atender territórios e populações vulneráveis, auxiliando de maneira mais consistente e em maior escala o enfrentamento das problemáticas socioambientais do país por meio da arquitetura e urbanismo.

Com isso, o trabalho contribui, acima de tudo, para posicionar arquitetos e urbanistas, dentro do âmbito profissional, como agentes de transformação do espaço para melhoria da qualidade de vida de milhões de pessoas afetadas pela falta de planejamento urbano e moradia digna. As alternativas apresentadas são um meio para exercer uma atuação vinculada a impacto social, e podem surgir outras, desde que os profissionais se lancem para essas novas oportunidades. Daí a importância de trazer à tona esse diálogo, a fim de inspirar pessoas, estudantes, profissionais, instituições e empresas a fortalecer esse movimento.

Apêndice A: Perguntas da entrevista

CONTEXTO

1. O que é o negócio?
2. Como e por que surgiu a empresa?

O NEGÓCIO - CANVAS

3. Qual é a proposta de valor do negócio? O que é entregue para os clientes?
4. Qual é o público e os segmentos de clientes?
5. Quais são os canais de aquisição e comunicação com os clientes?
6. Qual é o tipo de relação entre a empresa e o cliente? Como se dá o relacionamento ao longo da jornada do cliente?
7. Como ganham dinheiro? Quais são as fontes de receita?
8. Que atividades-chaves são desempenhadas na empresa? Como é a estrutura organizacional?
9. Quais são os principais recursos necessários para as atividades acontecerem?
10. Quais são as principais parcerias que ajudam o negócio a funcionar?
11. Como é a estrutura de custo do negócio?
12. Quais são os números do negócio? Resultados de receita, lucro, custos, quantidade de serviços, quantidade de colaboradores, etc.

TRAJETÓRIA

13. Quais têm sido os maiores ganhos, aprendizados e desafios?
14. Como você avalia a trajetória da empresa até aqui?
15. Quais são as expectativas para o futuro e como estão caminhando?

VISÃO PESSOAL

16. Como tem sido para você trabalhar neste tipo de negócio?
17. Você acredita que este tipo de negócio é capaz de atrair mais profissionais de arquitetura e urbanismo? Por que?

Referências

AFB. Projeto da Praça Entra Apulso. Recife, 26 jul. 2022. Instagram: @arquiteturafazbem. Disponível em: <<https://www.instagram.com/p/CgfZmBVuEKU/>>. Acesso em: 01/04/2023

ANTUNES, Leda. Minha Casa perto do fim? Programa habitacional popular faz 10 anos com menos dinheiro e sob pressão para mudar nome e regras. UOL Economia, 2019. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/reportagens-especiais/minha-casa-minha-vida-dez-anos/>>. Acesso em: 18/03/2023

ARTEMISIA. Tese de impacto social em habitação. 2019. Disponível em: <<https://artemisia.org.br/habitacao/tese/>>. Acesso em: 04/03/2023.

ARTEMISIA. Novos arranjos na habitação dão escala a negócios de impacto social. Medium, 4 nov. 2020. Disponível em: <<https://artemisiabrasil.medium.com/novos-arranjos-na-habita%C3%A7%C3%A3o-d%C3%A3o-escala-a-neg%C3%B3cios-de-impacto-social-10fe6a88d694>>. Acesso em: 28/03/2023

ARRUDA, Ângelo; MAIOLINO, Cláudio; COSTA, Fernando; MARAGNO, Gogliardo. Embasamento teórico sobre a atuação dos arquitetos e urbanistas: sob a perspectiva histórica e das diretrizes curriculares. Revista Vitruvius. Agosto de 2015. Disponível em: <<https://vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/16.183/5658>>. Acesso em: 11/03/2023

ASSAD, Fernando. Reformas habitacionais e transformação social. TEDxLaçador, 2016. Disponível em: <https://youtu.be/UGV5Mzr_VU>. Acesso em: 26/03/2023

BARKI, E. Negócios de impacto: tendência ou modismo? In: GV Executivo, Rio de Janeiro, jan./jul., 2015. Disponível em: <<https://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/gvexecutivo/article/download/49183/47996/99767>>. Acesso em: 19/03/2023.

BARKI, E.; COMINI, G. M.; TORRES, H. G. (Orgs.). Negócios de impacto socioambiental no Brasil: como empreender, financiar e apoiar. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2019.

BARREIROS, Wilza; CORTÊS, Elisângela. Retrato da ATHIS em alguns dos municípios brasileiros atendidos pela Defensoria Pública da União. 2022. Disponível em: <<https://revistadadpu.dpu.def.br/article/view/528>> Acesso em: 18/03/2023

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil, de 05 de outubro de 1988. Brasília, 1988. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>. Acesso em: 04/03/2023.

BRASIL. Lei 11.888 de 24 de dezembro de 2008. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/l11888.htm>. Acesso em: 18/03/2023

BRASIL. Lei Nº 12.378, de 31 de Dezembro de 2010. Regulamenta o exercício da Arquitetura e Urbanismo; cria o Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil - CAU/BR e os Conselhos de Arquitetura e Urbanismo dos Estados e do Distrito Federal - CAUs. Brasília-DF, 31 dez. 2010.

CALDAS, Renata Maria Vieira. O alcance das noções de sustentabilidade no processo de projeto de arquitetos brasileiros contemporâneos. Recife, 2019. 256f.: il. Orientador: Fernando Diniz Moreira. Tese (Doutorado) – MDU- Universidade Federal de Pernambuco.

CAU/BR. Em 2015: pesquisa inédita encomendada pelo CAU/BR traça perfil da profissão. 2015. Disponível em: <<https://causp.gov.br/2015-o-ano-em-que-a-arquitetura-brasileira-encarou-a-realidade/>>. Acesso em: 11/03/2023

CAU/BR. 56ª Plenária: CAU destinará recursos para Assistência Técnica de Habitação Social. Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil, 01 ago. 2016. Disponível em: <<http://www.caubr.gov.br/56a-plenaria-cau-destinara-recursos-para-projetos-e-obras-de-assistencia-tecnica/>>. Acesso em: 25/03/2023

CAU/BR. Anuário de Arquitetura e Urbanismo 2019. Brasília-DF, mai. 2019. Disponível em: <<https://caubr.gov.br/wp-content/uploads/2019/06/ANU%C3%81RIO-FINAL-WEB.pdf>>; Acesso em: 05/03/2023

CAU/BR. Censo dos Arquitetos e Arquitetas e Urbanistas. Datafolha - Instituto de Pesquisa. 2020. Disponível em: <<https://caubr.gov.br/censo2020/>>. Acesso em: 05/03/2023

CAU/BR. Pesquisa CAU Brasil e Datafolha 2022. 2022a. Disponível em: <<https://www.caubr.gov.br/pesquisa2022/>>. Acesso em: 11/03/2023.

CAU/BR. Especialistas opinam sobre perfil do arquiteto do futuro no seminário de formação. Comissão de Ensino e Formação do CAU Brasil. CAU/SP - 29 set. 2022b. Disponível em: <<https://caubr.gov.br/especialistas-opinam-sobre-perfil-do-arquiteto-do-futuro-no-seminario-de-formacao/>>. Acesso em: 19/03/2023

DONA OBRA. Quarto de Dona Lourdes. Recife, 07 nov. 2020. Instagram: @donaobra.arq. Disponível em: <<https://www.instagram.com/p/CHTc4w5LXxC/>>. Acesso em: 07/04/2023

e-MEC. Cadastro Nacional de Cursos e Instituições de Educação Superior. Regulamentado pela Portaria Normativa nº 21, de 21/12/2017. Disponível em: <<https://emec.mec.gov.br/>>. Acesso em: 05/03/2023

FJP. Déficit Habitacional e Inadequação de Moradias no Brasil: principais resultados para o período de 2016 a 2019. Fundação João Pinheiro, Belo Horizonte-MG, 2019.

GENERATION. Conheça os três setores que compõem a nossa sociedade. Generation Brasil, sem data. Disponível em: <<https://brazil.generation.org/2022/06/24/conheca-os-tres-setores-que-compoem-a-nossa-sociedade/>>. Acesso em: 25/03/2023

GT. V Relatório Luz da Sociedade Civil Agenda 2030 de Desenvolvimento Sustentável - Brasil. Grupo de Trabalho (GT) da Sociedade Civil para a Agenda 2030. 03 ago. 2021. Disponível em: <<https://gtagenda2030.org.br/relatorio-luz/relatorio-luz-2021/>>. Acesso em: 05/03/2023

HABITAT. Site oficial do Habitat para a Humanidade Brasil. 2021. Disponível em: <<https://habitatbrasil.org.br>>. Acesso em: 19/03/2023

HABITAT. Carta de Intenções – Articulação Colabora HabitAção. Habitat para a Humanidade Brasil. 2020. Disponível em: <<https://habitatbrasil.org.br/carta-de-intencoes-articulacao-colabora-habitacao/>>. Acesso em: 26/03/2023

IBGE. Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua: Características gerais dos domicílios e dos moradores 2019. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2019.

IBGE. Aglomerados Subnormais 2019: classificação preliminar e informações de saúde para o enfrentamento à Covid-19, IBGE, 2020.

IGEO. Arquitetos e Urbanistas - Dados Públicos (dashboard). Sistema de Inteligência Geográfica do CAU/BR. Disponível em: <<https://gisserver.caubr.gov.br/arcgis/apps/sites/#/novoigeo>>. Acesso em: 05/02/2023

MACHADO, Ubirajara. Conjunto habitacional do Minha Casa, Minha Vida: crise provocada pela pandemia aumenta inadimplência. Agência Senado, 13 jul. 2020. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2020/07/13/projetos-buscam-evitar-que-beneficiarios-do-minha-casa-minha-vida-percam-imovel>>. Acesso em: 08/04/2023

MARICATO, Ermínia. Brasil, cidades. Petrópolis, RJ: Vozes, 2011.

MARICATO, Ermínia; ROSSI, Pedro; MAIO, Artur; SOARES, Alessandra. O papel social da arquitetura: entrevista com Ermínia Maricato. Vitruvius. Maio de 2019. Disponível em: <<https://vitruvius.com.br/revistas/read/entrevista/20.078/7351?page=2>>. Acesso em: 05/03/2023

MARTINS, Raphael; LIMA, Caroline. Por que o Programa Minha Casa Minha Vida não resolveu o déficit habitacional?: reflexões sobre a questão da habitação no Brasil. XVI Encontro Nacional de Pesquisadoras/es em Serviço Social. Vitória-ES: 2

a 7 dez. 2018.

MAUBORGNE, R; KIM, C. A estratégia do oceano azul: como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante. Rio de Janeiro: Campus-Elsevier, 2005.

MEC. Resolução nº 2, de 17 de Junho de 2010: Diretrizes Curriculares Nacionais do curso de graduação em Arquitetura e Urbanismo. Ministério da Educação, 2010. Disponível em: <https://www.abea.org.br/?page_id=243>. Acesso em: 05/03/2023

MINAYO, Maria Cecília de Souza; DESLANDES, Suely Ferreira; NETO, Otavio Cruz; GOMES, Romeu. Pesquisa social: teoria, método e criatividade. Editora Vozes, Petrópolis-RJ, 1994.

MONTEIRO, Adriana Roseno; VERAS, Antonio Tolrino de Rezende. A questão habitacional no Brasil. Universidade Federal do Ceará. 2002.

NAÇÕES UNIDAS. Committee on Economical, Social and Cultural Rights. General Comment Nº 04: The Right To Adequate Housing (Art. 11, Para. 1). Geneva, 1991. Disponível em: <<https://www.refworld.org/pdfid/47a7079a1.pdf>>. Acesso em: 05/03/2023

NAÇÕES UNIDAS. Transformando nosso mundo: a Agenda 2030 para o Desenvolvimento Sustentável. Assembléia geral, 25 de Setembro de 2015. Nações Unidas. Disponível em: <<https://sdgs.un.org/2030agenda>>. Acesso em: 05/03/2023

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. Business Model Generation - Inovação em Modelos de Negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Rio de Janeiro-RJ: Alta Books, 2011.

PIPE. 3º Mapa de Negócios de Impacto Social + Ambiental. Relatório Nacional 2021. Pipe Labo. Disponível em: <https://mapa2021.pipelabo.com/downloads/3_Mapa_de_Impacto_Relatorio_Nacional.pdf>. Acesso em: 25/03/2023

ROLNIK, Raquel. Moradia é mais que um objeto físico de quatro paredes. Observatório das Metrôpoles, Rio de Janeiro-RJ, 05 jun. 2011. Revista eletrônica e-metropolis, p. 37-42. Disponível em: <<http://emetropolis.net/artigo/36?name=moradia-e-mais-que-um-objeto-fisico-de-quatro-paredes>>. Acesso em: 04/03/2023

SANTOS, Milton. A Urbanização Brasileira. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2009.

SCAGLIA, Ana Laura; PEREIRA, Patrick; DA SILVA, Igor Rapp. O conceito do impacto social na literatura científica brasileira (ensaio de pesquisa). Disponível em: <<http://www.revistaintellectus.com.br/artigos/75.924.pdf>>. Acesso em: 25/03/2023

SCHERER, Aline. Como a Vivenda mudou seu negócio para dar escala a reformas

de moradias populares. Reset, 14 jan. 2021. Disponível em: <<https://www.capitalreset.com/como-a-vivenda-mudou-seu-negocio-para-dar-escala-a-reformas-de-moradias-populares/>>. Acesso em: 26/03/2023

SDH/PR. "Por uma cultura de direitos humanos: direito à moradia adequada". Secretaria de Direitos Humanos da Presidência da República, 2013.

STEVENS, G. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2003.

YIN, R. K. Estudo de caso: planejamento e métodos. 2ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

YUNUS. O que são Negócios Sociais?. Disponível em: <<https://www.yunusnegociossociais.com/o-que-so-negcios-sociais/>>. Acesso em: 26/03/20