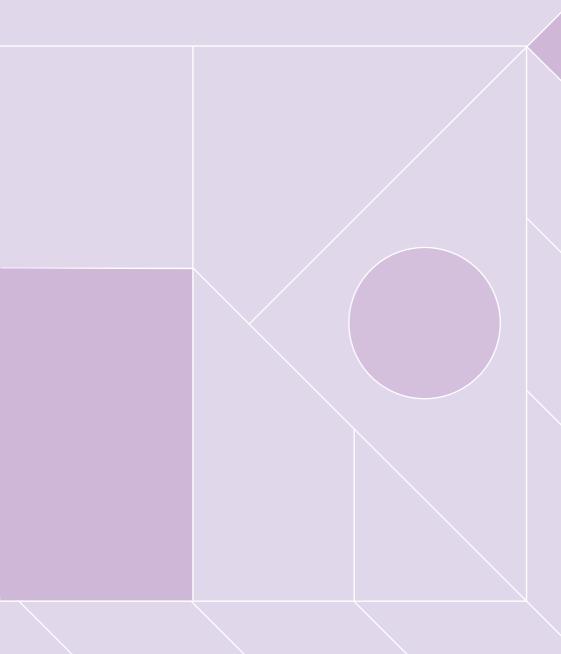
## Arquiteto não é vendedor!

POR CAMILA MORENO DE CAMARGO



¶ RESERVA TÉCNICA é o termo utilizado para tratar de prática de recebimento de qualquer compensação, seja ela monetária ou em forma de prêmios ou pontos, pela venda assistida de materiais de acabamento ou outros insumos ligados à execução de obra.

É prática ilícita pelo Código de Defesa do Consumidor por decorrer de falta de transparência contratual entre o profissional e seu cliente que, em muitos casos, não sabe que o profissional que contratou irá ser compensado pela indicação de determinados materiais, marcas e lojas. É, portanto, prática considerada antiética, vedada pelo Código de Ética e Disciplina (Regras 3.2.16 e 3.2.18), que aponta que o arquiteto e urbanista deve recusar-se a receber, sob qualquer pretexto, qualquer tipo de compensação de duas partes de um mesmo contrato de prestação de serviços, quais sejam, o cliente que o contratou e os fornecedores de insumos relacionados à obra que acompanha.

Inscritas em um quadro de arranjos profissionais contemporâneos, mais ou menos precarizados, observam-se, no entanto, formas distintas de práticas de Reserva Técnica, apresentando-se, em geral, como quantia majorada em preços de produtos de modo a propiciar, quando da venda, descontos, pagamento de comissões e o financiamento de prêmios dados a profissionais mais bem pontuados por seu desempenho em vendas vinculado a programas de fidelização.

Por outro lado, afirma e acentua um cenário de baixas remunerações, de dificuldades de precificação, de trabalho excessivo junto a clientes em lojas travestido de "venda qualificada", de contratos imprecisos e mal formulados, e de atividades não registradas que colocam o arquiteto em posição muito fragilizada. Mais do que isso, dá centralidade a uma etapa da prestação do serviço, a assessoria ao cliente em lojas fornecedoras de materiais, em detrimento ao projeto, atividade primeira do nosso campo profissional.

É preciso esclarecer que tais atividades se vinculam às atribuições profissionais do arquiteto e urbanista previstas na Resolução CAU/BR nº 21/2012 e, portanto, devem compor o rol de serviços a serem prestados estabelecidos em contrato com o cliente, bem como devem ser registrados por meio do Registro de Responsabilidade Técnica, de modo a assegurar o profissional diante de alguma eventualidade. As atividades de especificação técnica de materiais, de assessoria e consultoria, de gerenciamento e acompanhamento de obra, entre outras, estão, sobretudo, vinculadas ao Grupo de Atividades de "Gestão" na resolução mencionada, e perpassam as atividades de Projeto e Execução.

Desse modo, não se trata de atividades de vendas desenvolvidas por arquitetos, mas de atividades as quais o arquiteto tem atribuição em desenvolver. Arquiteto é arquiteto, não é vendedor!

Reconhecer isso e se organizar profissionalmente de modo a estabelecer precificações mais adequadas e melhor comunicação sobre o papel do arquiteto e urbanista e suas atribuições é contribuir com a valorização profissional que tanto se almeja. X

CAMILA MORENO DE CAMARGO, COORDENADORA DA COMISSÃO DE ÉTICA E DISCIPLINA (CED — CAU/SP)