




CAU/BR

Conselho de Arquitetura
e Urbanismo do Brasil

**QUAL É A SUA OPINIÃO
SOBRE A ÉTICA NA
ARQUITETURA E A
RESERVA TÉCNICA ?**

 **CAU/BR**
Conselho de Arquitetura
e Urbanismo do Brasil

Comissão de Ética e Disciplina – CED-CAU/BR

Pesquisa Nacional sobre a prática da Reserva Técnica

Análise de resultados



INTRODUÇÃO

A pesquisa nacional sobre a prática da **reserva técnica (RT)** buscou consultar os profissionais de AU sobre seu **conhecimento e percepção** a respeito do recebimento e oferecimento de comissões por especificação ou indicação de produtos e serviços, assim como a **difusão dessa prática e às suas características**, de forma a elaborar um diagnóstico sobre essa realidade.

Também foi solicitado aos profissionais se manifestar em relação à sua visão do posicionamento que o CAU Brasil deveria assumir diante desse assunto.

CONHECIMENTO E PERCEPÇÃO SOBRE A RT



A RT NO DIA A DIA DOS PROFISSIONAIS



A RT DESDE A ÉTICA E DISCIPLINA



FICHA TÉCNICA

Público-alvo: público interessado.

Período do levantamento de dados: 25 de outubro até 30 de novembro de 2022.

Questionário: Foi utilizado um questionário online autoadministrado.

Estratégia de distribuição: O acesso ao questionário foi aberto ao público no site do CAU Brasil e divulgado através de e-mail marketing e ofícios a instituições do setor, dentre outras.

Quantidade de casos: Foram obtidas 3.822 respostas totais.

Significativade estatística: Intervalo de confiança de 95% e margem de erro estimada de +/- 2 p.p. para resultados do total da amostra.

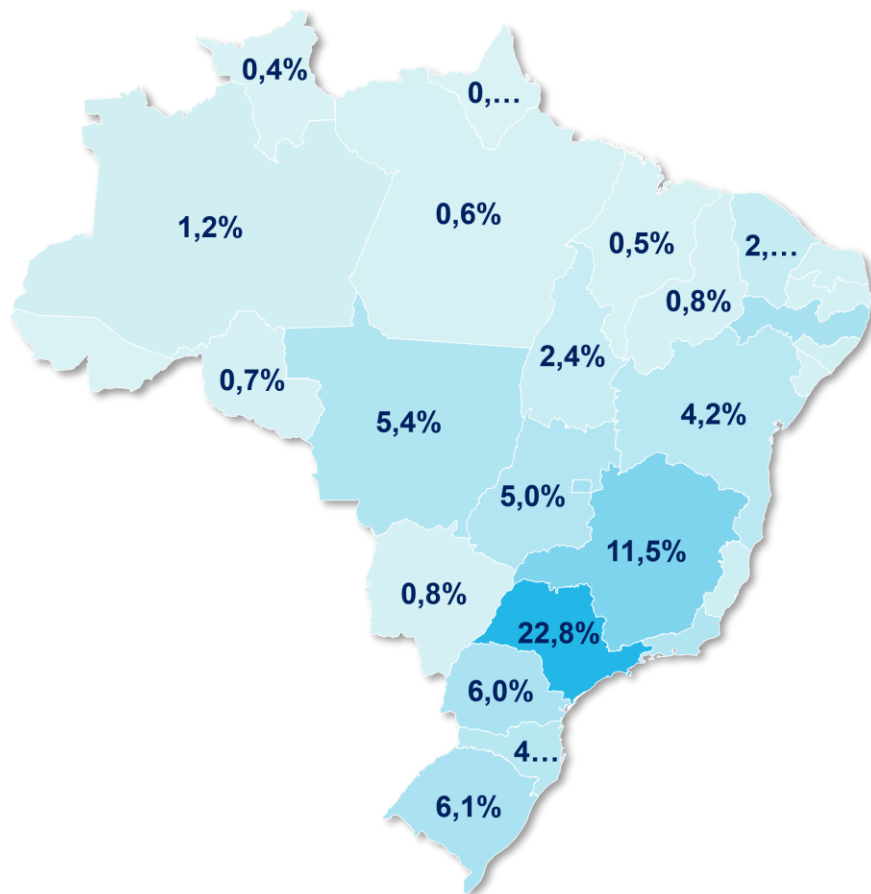


PERFIL DOS RESPONDENTES



CAU/BR
Conselho de Arquitetura
e Urbanismo do Brasil

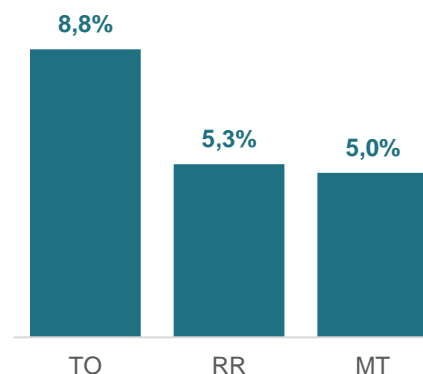
DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA



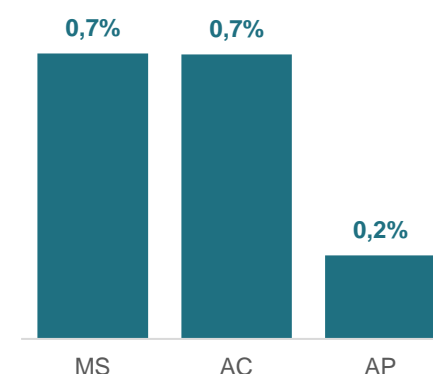
Foram **3.822** obtidas de profissionais dos **27 Estados do país**.

Considerando o número de participantes em relação ao total de profissionais registrados por Estado, **os maiores índices de resposta são atribuídos a Tocantins, Roraima e Mato Grosso**. Já os estados com menor participação relativa foram Mato Grosso do Sul, Acre e Amapá.

UF QUE MAIS CONTRIBUÍRAM



UF QUE MENOS CONTRIBUÍRAM

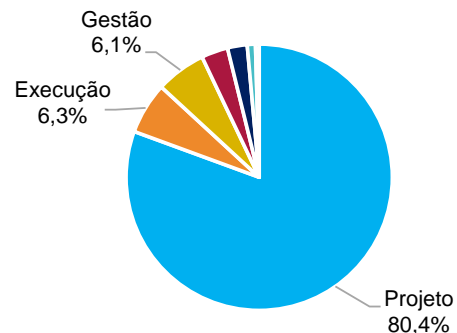




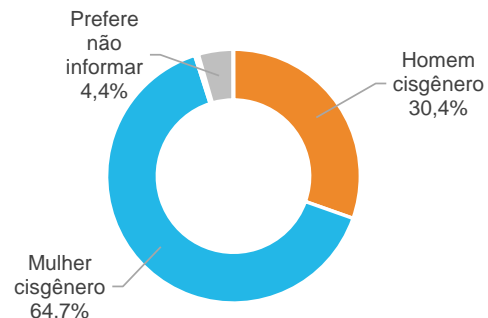
PERFIL DOS RESPONDENTES



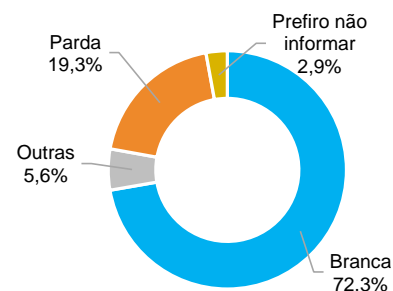
PERFIL PROFISSIONAL



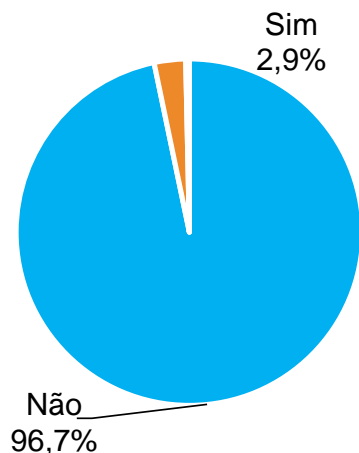
GÊNERO PERCEBIDO



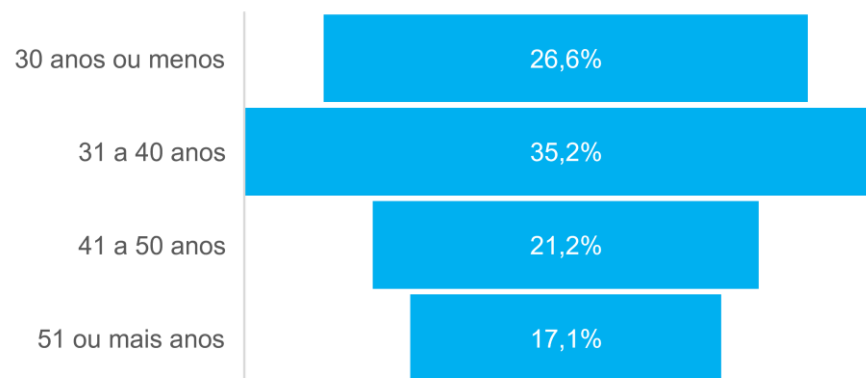
RAÇA OU COR



TIPO DE DEFICIÊNCIA



FAIXA ETÁRIA



No perfil demográfico dos respondentes predominaram as percebidas como **mulheres cisgênero, de raça ou cor branca e sem deficiências**, mostrando assim correspondências com as características da população-alvo segundo se desprende do Censo realizado pelo CAU Brasil entre os profissionais da área.



CONHECIMENTO E PERCEPÇÃO SOBRE A PRÁTICA DA RESERVA TÉCNICA

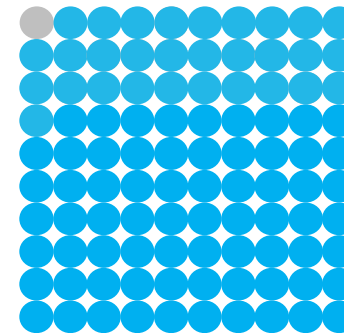


CAU/BR
Conselho de Arquitetura
e Urbanismo do Brasil

A prática da **Reserva Técnica** é amplamente conhecida pelos **profissionais** os quais apresentam percepções heterogêneas sobre esta.

Embora não se verifique uma opinião majoritária predominam as **percepções positivas**, mas com um grau de rejeição que atinge a um terço dos profissionais.

1. Quase a totalidade dos profissionais conhecem a prática da RT



99%

manifestaram conhecer o conceito de Reserva Técnica (RT)



A RESERVA TÉCNICA NO DIA A DIA DOS PROFISSIONAIS

Difusão da prática de recebimento e oferecimento de comissões por especificação ou indicação de produtos e serviços



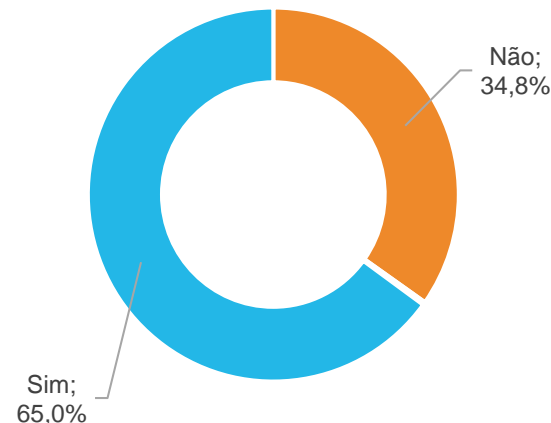
CAU/BR Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil

A maioria dos profissionais manifestaram ter recebido ou oferecido comissões por especificação ou indicação de produtos e serviços.

Os percentuais mais significativos se observam entre os profissionais de 31 até 50 anos, nos pertencentes às regiões Centro-Oeste e Nordeste e entre as mulheres. Não sendo observadas variações estatisticamente significativas segundo cor ou raça.

1. A maioria dos profissionais já ofereceram ou receberam comissões por indicação de produtos e serviços

Profissionais que praticaram a Reserva Técnica

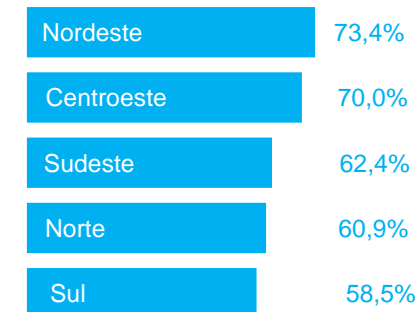


Profissionais que tem oferecido ou recebido comissão por especificação de produtos e serviços, segundo grupos demográficos relevantes

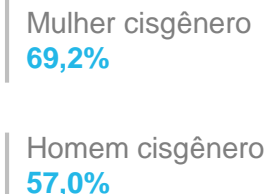
FAIXA ETÁRIA



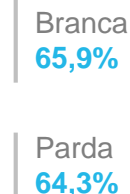
REGIÃO



GÊNERO PERCEBIDO



RAÇA OU COR





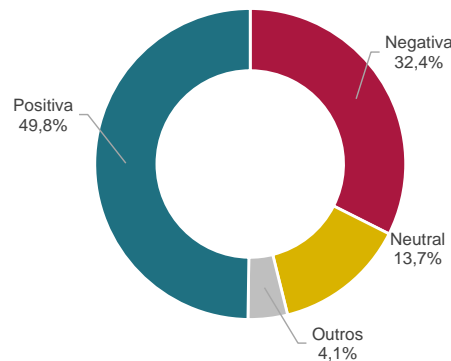
CONHECIMENTO E PERCEPÇÃO SOBRE A PRÁTICA DA RESERVA TÉCNICA



Entendido como o grupo que considera que se trata de uma prática que remunera o valor entregue para clientes e fornecedores de bens e serviços a partir da realização de um serviço técnico por parte do profissional, a **opinião positiva resulta mais significativa entre mulheres cisgênero, profissionais dentre 31 a 50 anos, de raça ou cor parda e das regiões Centro-Oeste e Nordeste.**

2. A percepção sobre o tema é heterogênea, mas predomina uma opinião favorável que vincula a RT a uma remuneração decorrente da prestação de serviços profissionais

Percepção sobre a prática da Reserva Técnica



Percepção positiva segundo grupos demográficos relevantes

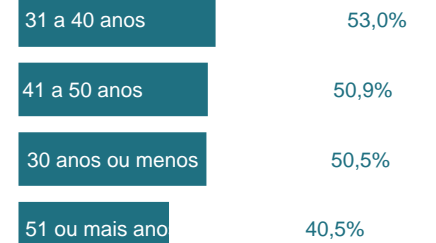
Mulher cisgênero
53,5%

Homem cisgênero
42,5%

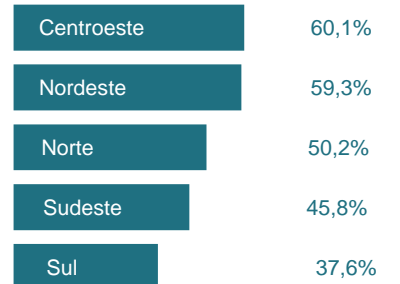
Parda
53,6%

Branca
49,3%

FAIXA ETÁRIA



REGIÃO





A RESERVA TÉCNICA NO DIA A DIA DOS PROFISSIONAIS

Características da prática de recebimento de comissões



CAU/BR
Conselho de Arquitetura
e Urbanismo do Brasil

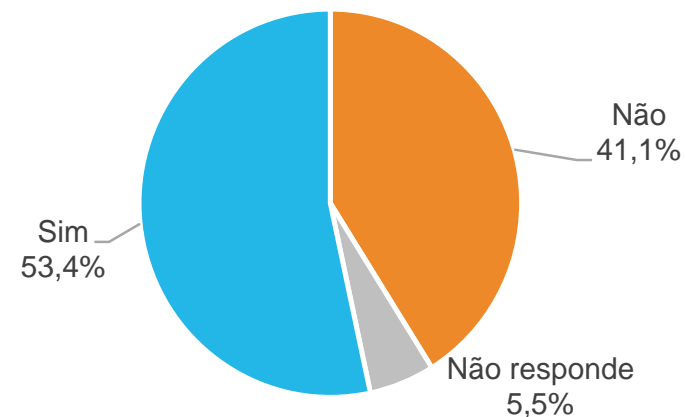
Quase a totalidade dos profissionais que tem recebido comissões por especificação ou indicação de produtos e serviços receberam um **valor de até 10% do valor total da aquisição de bens ou serviços de arquitetura.**

A **aquisição de materiais de acabamento e a de materiais de iluminação** configuram as etapas onde é mais usual a prática da RT.

95,9%

receberam entre 5% e 10% do valor total da aquisição de bens ou serviços de arquitetura

Conhecimento por parte do cliente





A RESERVA TÉCNICA NO DIA A DIA DOS PROFISSIONAIS

Características da prática de recebimento de comissões

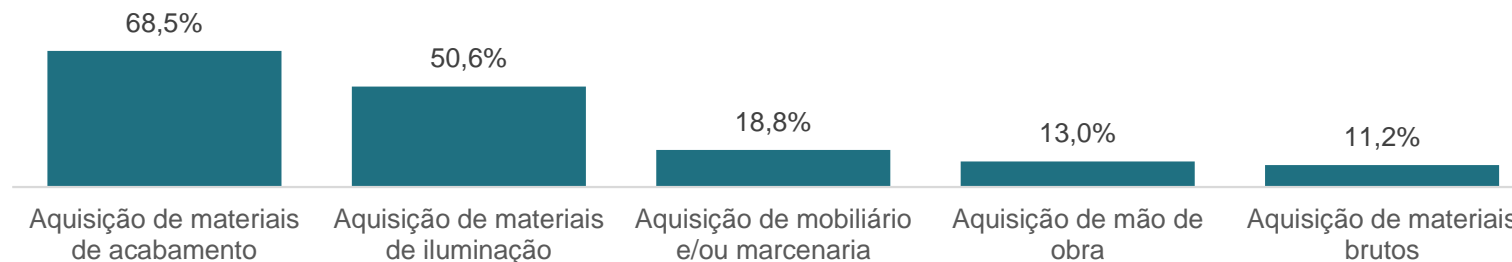


CAU/BR Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil

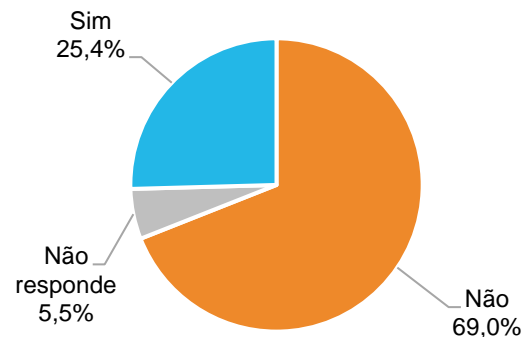
Apenas a metade dos profissionais expressaram que o cliente tomou conhecimento da prática e mais de dois terços expressaram que o valor recebido não foi incluso na composição final do pagamento dos seus honorários.

Na sua ampla maioria, os profissionais expressaram que o **recebimento de comissões NÃO teve impacto no valor final** de aquisição do produto ou contratação do serviço por parte do cliente e **quando a alteração foi verificada resultou majoritariamente favorável ao cliente resultado em descontos.**

5 principais etapas nas quais foi recebida a comissão



Inclusão na composição final dos honorários

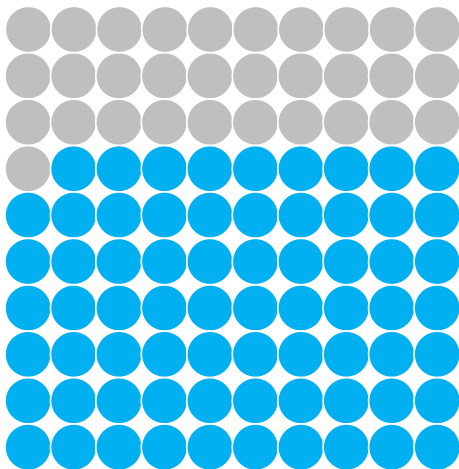


Impacto sobre o valor pago pelo cliente





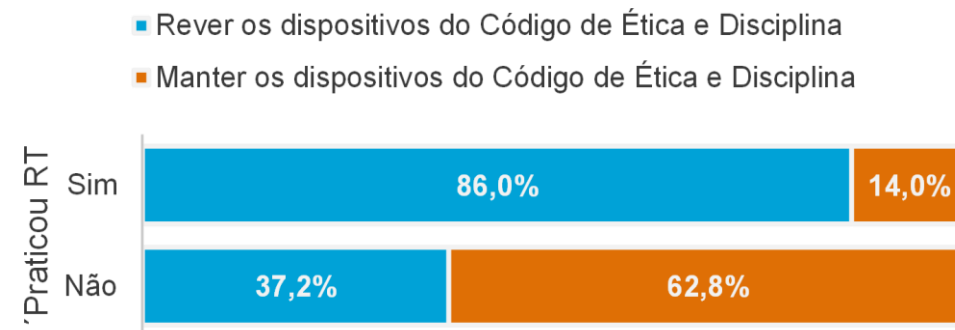
OPINIÃO SOBRE OS DISPOSITIVOS DE ÉTICA E DISCIPLINA VINCULADO À RESERVA TÉCNICA



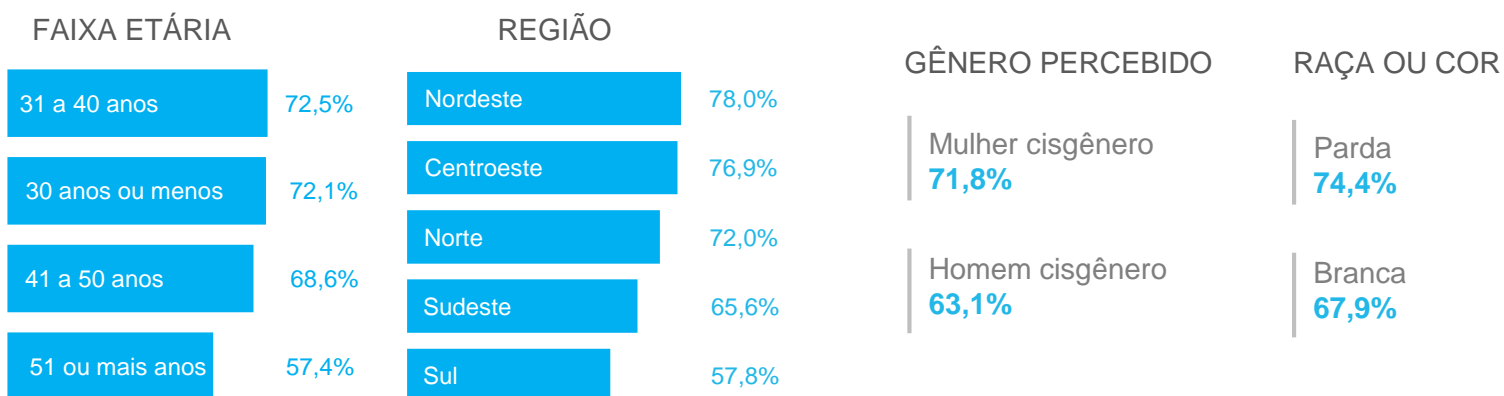
69%

Considera que o CAU deve reaver os dispositivos do Código de Ética e Disciplina

Opinião sobre a postura do CAU, segundo tenham ou não praticado RT



Opinião sobre os dispositivos de Ética e Disciplina vinculados à Reserva Técnica, segundo grupos demográficos relevantes





OPINIÃO SOBRE OS DISPOSITIVOS DE ÉTICA E DISCIPLINA VINCULADO À RESERVA TÉCNICA



1

A maioria absoluta dos profissionais considera que o CAU deveria rever os dispositivos do Código de Ética e Disciplina, de modo a regular, com base no princípio da legalidade e da transparência, o recebimento de comissionamentos quando o serviço prestado se enquadrar nas atribuições profissionais. Igual tendência se verifica ao longo de todos os grupos demográficos relevantes.

2

O resultado mostrou-se heterogêneo considerando o total de profissionais tenham ou não praticado a RT.

Entre os que já tenham recebido ou oferecido comissões por especificação de produtos e serviços, **86% é favorável a uma revisão nos dispositivos do Código de Ética e Disciplina.** Já entre quem nunca tem praticado a RT a opinião é majoritariamente favorável a manter os dispositivos existentes, mas com uma importante proporção de profissionais que entendem necessário realizar uma alteração.

3

Dentre os motivos elencados pelos profissionais favoráveis a revisão se destacam: o de **ganhar transparência** sobre uma prática difundida, mas com baixo conhecimento por parte dos clientes e com elevada heterogeneidade no que faz aos critérios aplicáveis, assim como de **valorizar o profissional pelos serviços prestados** a clientes e fornecedores de bens e serviços.



OPINIÃO SOBRE OS DISPOSITIVOS DE ÉTICA E DISCIPLINA VINCULADO À RESERVA TÉCNICA



CAU/BR
Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil

Ganhar transparência

Opiniões ligadas a que uma revisão sobre as disposições em matéria de RT constituiria um avanço no sentido de ganhar transparência, frequentemente **apontam que, na atualidade**, trata-se de uma prática **amplamente difundida entre profissionais**, mas com escassa publicidade para o cliente e com elevado grau de heterogeneidade. Na visão desses profissionais a revisão por parte do CAU poderia servir **para regular e estabelecer critérios comuns** sobre os quais profissionais, lojistas e clientes possam decidir de maneira informada.



"Criminalizar" uma prática comum acaba por prejudicar todo nosso campo de atuação e ferir a concorrência leal, muito mais do que reconhecer e regulamentar sua existência (...)

Hoje, com a prática sendo "obscura", a falta de aceitação e regulamentação da prática, favorece sonegadores, concorrência desleal e falta de transparência. Além do que a fiscalização efetiva e punição são difíceis e muito raras, estimulando ainda mais um comportamento desonesto nos nossos próprios meios. Além de sucatear o mercado, ainda sonegam os impostos desses valores obtidos às escondidas, prejudicando duplamente a sociedade.

O CAU deve reconhecer a prática e regulamentá-la, isso pode fornecer ferramentas de competição mais justa e cada profissional pode escolher a melhor forma de atuar, sem culpas e pagando os impostos dessas transações."



"Na minha opinião, o maior problema da reserva técnica é a transparência com os clientes. Essa atividade sendo registrada como Assistência Técnica fornecida pelo Arquiteto e que as comissões dos vários fornecedores de serviço e/ou materiais seriam abatidos/compensados no valor contratado pelo cliente para a assistência técnica à compra de materiais/produtos. (...) Nesse formato, o arquiteto teria uma remuneração pela prestação de serviço de assistência técnica para acompanhar o cliente em compras e indicações de materiais e produtos, inclusive se responsabilizando solidariamente pela qualidade do que indicar."



OPINIÃO SOBRE OS DISPOSITIVOS DE ÉTICA E DISCIPLINA VINCULADO À RESERVA TÉCNICA



CAU/BR
Conselho de Arquitetura
e Urbanismo do Brasil

**valorizar o profissional
pelos serviços
prestados**

Dentre os profissionais favoráveis à revisão porque entendem a RT como um mecanismo de valorização do profissionais, a opinião majoritária refere que tanto no ato da especificação de bens ou serviços, quanto na recomendação de fornecedores o profissional está de fato gerando valor para o cliente no sentido de **trabalhar sobre especificações, informar-se sobre características técnicas dos diversos insumos e colocar a disposição sua rede de contatos, assim como também arriscar a sua reputação no processo.**



“Analiso que o trabalho de especificador e técnico que o arquiteto realiza junto a fornecedores não é reconhecido. Na maioria das vezes o profissional não recebe pelo serviço nem do cliente e nem do fornecedor.

A prática de RT esta associada a um processo de venda que o arquiteto tem coparticipação, no qual ele se empenha fazendo orçamentos, especificando, visitando fornecedores e usando os conhecimentos técnicos. Este tipo de trabalho além de ser difícil calcular, mensurar o valor do processo, o valor do projeto aumenta consideravelmente inviabilizando a contratação por parte dos clientes (...)

A RT, que alguns fornecedores oferecem através de uma parceria com os profissionais, sem alteração do valor de custo para o cliente, acaba sendo interessante e tornando o valor do trabalho do arquiteto mais justo.(...)”



“O cliente quer e precisa da assistência do profissional de arquitetura para a aquisição de bens e serviços independentemente da especificação dos itens. Todos os clientes pedem no mínimo três orçamentos para decidir qual a opção que melhor se enquadra para a sua expectativa. (...) **Nós fazemos o trabalho de vendedor considerando que precisamos conhecer o produto que estamos especificando, o que é muito bom para o lojista. Seria ótimo colocar no contrato que esse trabalho vai existir, e a loja vai nos pagar, sem aumentar o custo para o cliente, considerando que o nosso trabalho ajuda nas vendas da loja. (como um corretor de imóveis faz, por exemplo, que leva a pessoa certa para adquirir o bem, que o vendedor não sabe onde está para comprar.)”**