

TRANSFORMAÇÃO DE UM ESCRITÓRIO DE ARQUITETURA EM UM COWORKING PARA ARQUITETOS

Felipe Winandy - São paulo

Liliam Sanchez Carrete - FEA USP

Resumo

O presente relato tecnológico descreve o processo de transformação de um escritório de arquitetura em um coworking para arquitetos como solução para contornar um momento de crise econômica vivenciada no país. Com o objetivo de minimizar os custos e maximizar as oportunidades de parceria de alto valor agregado, visa evidenciar as vantagens e dificuldades ao longo do processo de transformação relacionado a questões financeiras, de marketing e de potencial de crescimento, valendo-se da participação direta do autor, como sócio fundador da empresa estudada. O caso prático permite observar os resultados obtidos, podendo ele ser aplicado a outros setores ou áreas de atuação. Palavras-chave: Arquitetura, coworking, parcerias, transformação.

.....
.....
.....
.....
.....

TRANSFORMAÇÃO DE UM ESCRITÓRIO DE ARQUITETURA EM UM COWORKING PARA ARQUITETOS

Caso prático

EMPRAD – RELATO TECNOLÓGICO DE SOLUÇÃO DE PROBLEMAS E OPORTUNIDADES

1. RESUMO

O presente relato tecnológico descreve o processo de transformação de um escritório de arquitetura em um *coworking* para arquitetos como solução para contornar um momento de crise econômica vivenciada no país. Com o objetivo de minimizar os custos e maximizar as oportunidades de parceria de alto valor agregado, visa evidenciar as vantagens e dificuldades ao longo do processo de transformação relacionado a questões financeiras, de marketing e de potencial de crescimento, valendo-se da participação direta do autor, como sócio fundador da empresa estudada. O caso prático permite observar os resultados obtidos, podendo ele ser aplicado a outros setores ou áreas de atuação.

Palavras-chave:

Arquitetura, *coworking*, parcerias, transformação.

2. INTRODUÇÃO

O período de meados de 2014 até o presente momento foi marcado por uma grande recessão no Brasil, com a queda sucessiva do PIB, conforme dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia Estatística (IBGE 2017). Diversos mercados foram atingidos e, dentre os principais o setor de construção civil, que teve mais de 440 mil vagas de emprego fechadas entre outubro de 2015 a outubro de 2016, de acordo com levantamento realizado pelo Sindicato da Construção de São Paulo (Sinduscon-SP). Neste cenário, muitas empresas de arquitetura fecharam ou sofreram reduções estruturais drásticas, com um alto número de demissões.

Com o advento da crise econômica surgiram em destaque duas questões: de um lado, espaços físicos ociosos nestas empresas do setor de construção civil e serviços de arquitetura que conseguiram permanecer no mercado, mas com a redução de sua estrutura de pessoal, e, por outro lado, um maior número de profissionais independentes que implementaram iniciativas empreendedoras como solução para sua fonte de renda.

A CAWY arquitetura, empresa na qual o autor desse trabalho é sócio fundador, faz parte dessa conjuntura, cuja equipe foi destituída, e com isso o seu espaço físico se tornou excessivo e subutilizado. Na tentativa de contornar essa situação os sócios optaram por transformar seu escritório em um *coworking*, com o intuito de atrair profissionais da área, gerando receita para contribuir com seus custos fixos e maximizando as oportunidades de parcerias de alto valor agregado.

2.1. OBJETIVO

Este trabalho tem por objetivo descrever o processo de transformação de um escritório de arquitetura em um *coworking* para arquitetos, demonstrando os resultados tangíveis e intangíveis obtidos, avaliando, de forma prática, as seguintes questões:

- Financeira: investimento inicial, custo fixo e payback esperado a partir da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) do ano anterior e posterior da abertura do *coworking*;
- Marketing: estratégias de marketing, estratégias de contratação, canais de divulgação e os resultados obtidos.
- Potencial de crescimento: valor agregado, parcerias geradas e objetivos estabelecidos a longo prazo.

3. CONTEXTO E REALIDADE INVESTIGADA

3.1. CARACTERÍSTICAS DO SETOR

“Os impactos provocados por dificuldade na área da construção civil refletem diretamente no mercado de trabalho de arquitetos e urbanistas”, relata o texto publicado por Michele Rios (2016). De acordo com a pesquisa realizada pelo Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos (DEPEC 2017), a construção civil, um dos principais setores atingidos pela crise econômica, representou 6,2% do PIB Brasileiro em 2014, que se incluído a produção de materiais de construção correspondeu a aproximadamente 11,3%.

Lúcio Costa (1995, p. 608), um renomado arquiteto brasileiro, define arquitetura como:

Arquitetura é antes de mais nada construção, mas, construção concebida com o propósito primordial de ordenar e organizar o espaço para determinada finalidade e visando a determinada intenção. E nesse processo fundamental de ordenar e expressar-se ela se revela igualmente arte plástica, porquanto nos inumeráveis problemas com que se defronta o arquiteto desde a germinação do projeto até a conclusão efetiva da obra, há sempre, para cada caso específico, certa margem final de opção entre os limites – máximo e mínimo – determinados pelo cálculo, preconizados pela técnica, condicionados pelo meio, reclamados pela função ou impostos pelo programa, – cabendo então ao sentimento individual do arquiteto, no que ele tem de artista, portanto, escolher na escala dos valores contidos entre dois valores extremos, a forma plástica apropriada a cada pormenor em função da unidade última da obra idealizada.

Conforme Sistema de Informação e Comunicação do Conselho de Arquitetura e Urbanismo (SICCAU, 2013), há cerca de 100.000 arquitetos e urbanistas ativos no país, 54% localizado na região sudeste. O censo realizado pelo Conselho, no ano de 2013, aponta que aproximadamente 50% dos profissionais trabalham como autônomos ou donos do seu próprio negócio, assim como discriminado na tabela 1. Dos que possuem formalização como pessoa jurídica na área (15%), mais de 90% são classificadas como microempresas (0 a 19 funcionários), das quais 75% possuem de 0 a 5 funcionários. Contudo muitas das empresas não possuem funcionários e apresentam características de contratação flutuante, de acordo com a entrada de serviços, aponta pesquisa.

Dados mais recentes, levantado na pesquisa sobre empreendedorismo em arquitetura e urbanismo, realizada pelo Sindicato dos Arquitetos no Estado de São Paulo (SASP, 2017) reafirma os dados do Censo e acrescenta que 15% desses profissionais estão desempregados ou atuam como prestadores de serviço informal.

Tabela 1 – Fontes de renda dos profissionais de Arquitetura e Urbanismo

Categorias	Quant.	%
Aposentado/Pensionista	2969	2,94%
Assalariado setor privado em áreas ligadas a Arquitetura e Urbanismo	18137	17,95%
Assalariado setor privado em áreas não ligadas a Arquitetura e Urbanismo	1049	1,04%
Assalariado setor público em áreas ligadas a Arquitetura e Urbanismo	13891	13,75%
Assalariado setor público em áreas não ligadas a Arquitetura e Urbanismo	2854	2,82%
Autônomo empreendedor em áreas ligadas a Arquitetura e Urbanismo	33010	32,66%
Autônomo empreendedor em áreas não ligadas a Arquitetura e Urbanismo	2605	2,58%
Empresário em área ligadas a Arquitetura e Urbanismo	14750	14,60%
Empresário ligado a outras áreas	4541	4,49%
Outras fontes	4512	4,46%
Renda proveniente de aluguel	2461	2,44%
Seguro-desemprego	280	0,28%
Total	101059	100,00%

Fonte: <http://www.caubr.gov.br/censo/>. Acesso em: jul, 2017. Adaptado pelo autor.

Dentre os principais nichos de atuação do profissional estão o comercial, industrial, interiores, residencial, entre outros. Independentemente do nicho, as atividades relacionadas a um projeto de arquitetura consta resumidamente em cinco etapas: projeto

básico; projeto legal; projeto executivo; coordenação ou autoria de complementares (elétrica, hidráulica, estrutura, ar-condicionado e etc.); e por fim a fiscalização ou execução da obra. Dentre essas atividades existem diversas atribuições do profissional, assim como apontado na tabela 2.

Tabela 2 – Atribuições de arquitetos e urbanistas

Atribuições de arquitetos e urbanistas (estimulada em múltipla escolha)	%
Projetar plantas de edifícios	51
Gerenciar a execução de obras, construções e reformas	41
Projetar ruas e avenidas, organizar os espaços públicos, os transportes e serviços públicos	41
Paisagismo de parques, jardins e áreas de convivência	38
Organização e decoração de ambientes internos	29
Vistoria, laudo e avaliação técnica	23
Estudos e avaliações de impactos ambientais	23
Preseravações de patrimônios históricos, culturais e artísticos	20
Design de móveis, utensílios e objetos	20
Levantamento topográfico e execução de terraplanagem	15
Cálculo estrutural	13
Instalações de água, esgoto, eletricidade e telefonia	12

Fonte: <http://www.caubr.gov.br/pesquisa2015/>. Acesso em: jul, 2017. Adaptado pelo autor.

Assim como descrito por Lucio Costa, pelo fato da arquitetura se tratar de um trabalho muito pessoal e artístico, a quantidade de projetos concomitantes de um profissional é limitada e a escala de clientes é reduzida, assim como aponta a tabela 3, na qual a quantidade de contratantes dos últimos dois anos, anterior ao censo, foi em sua grande maioria dez clientes. Por se tratar de um mercado volátil com relação a demanda e a especificidade de cada projeto, é possível aferir que a maior parte dos arquitetos trabalham com um baixo custo fixo, relacionado basicamente ao espaço de trabalho (m², água, luz, telefone, internet, entre outros), e a remuneração própria, terceirizando profissionais para outras atribuições, quando pertinente.

Tabela 3 – Quantidade de contratantes em 2 anos

Clientes pessoa física			Clientes pessoa jurídica		
Faixas de clientes	Quant.	%	Faixas de clientes	Quant.	%
Até 10 clientes	19315	63,90%	Até 10 clientes	7568	89,84%
De 11 a 20 clientes	6249	20,67%	De 11 a 20 clientes	552	6,55%
De 21 a 50 clientes	3678	12,17%	De 21 a 50 clientes	243	2,88%
Acima de 50 clientes	983	3,25%	Acima de 50 clientes	61	0,72%
Total	30225	100%	Total	8424	100%

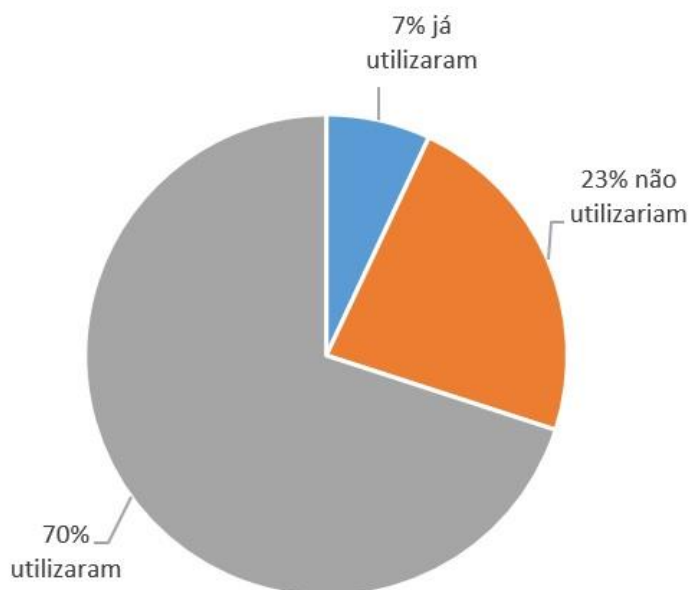
Fonte: <http://www.caubr.gov.br/censo/>. Acesso em: jul, 2017. Adaptado pelo autor.

Dentre os principais obstáculos da profissão, apontado em pesquisa realizada em 2015 pelo CAU/BR e o Instituto DATAFOLHA, está a pouca valorização do arquiteto e urbanista pela sociedade (52%) e sua má remuneração (32%). De acordo com censo dos arquitetos e urbanistas do Brasil, mais da metade dos profissionais ganha até oito salários mínimos por mês, os que são melhor remunerados estão concentrados em grupos que

trabalham com execução de obra. Esse mesmo levantamento informa que um terço (35%) desses profissionais trabalham na concepção de projetos, 16% deles trabalham regularmente na fase de execução e outros 15% com arquitetura de interiores.

A principal razão pela não contratação do profissional é financeira, por falta de dinheiro ou valor alto, afirma pesquisa realizada pelo CAU/BR e o Instituto DATAFOLHA (2015). Outro dado relevante apontado na pesquisa é que aproximadamente 70% da população economicamente ativa relata que contrataria os serviços de arquitetura para construção ou reforma, porém apenas 7% já contrataram esse profissional, na maioria devido ao seu conhecimento técnico.

Gráfico – Contratação de serviços de arquitetura



Fonte: <http://www.caubr.gov.br/pesquisa2015/>. Acesso em: jul, 2017. Adaptado pelo autor.

O principal meio de decisão por parte dos compradores de serviços de arquitetura é por indicação, responsável por 90% das contratações, tendo como seu principal agente amigos e parentes (73%), somado a indicação de construtoras (4%), prefeitura (8%), lojas e lojas de materiais de construção (3%) e de engenheiros ou corretores (2%) (CAUBR, 2015).

3.2. A EMPRESA

Fundada em 2012, a CAWY arquitetura e serviços de construção civil Ltda. atua na elaboração de projetos arquitetônicos e no gerenciamento e acompanhamento de obras. O *mix* de produtos oferecidos varia desde projetos de interiores que se aplicam para reformas de apartamentos ou casas a projetos de arquitetura para empreendimentos diversos.

Independente dos produtos, os processos são similares, variando basicamente com o grau de complexidade relacionado ao porte e especificidade de cada projeto. As etapas são claras e concisas, resumindo elas a dois principais processos: Estudo de viabilidade (projeto básico e levantamento dos custos de obra); obra e/ou reforma (projeto legal e aprovação, projeto executivo e coordenação de projetos complementares e gerenciamento e acompanhamento da obra).

Devido à baixa remuneração dos projetos de arquitetura, assim como evidenciado anteriormente, a CAWY trabalha um processo inicial resumido (Estudo de viabilidade), que demanda um baixo investimento de tempo e dinheiro, o desenvolvimento do projeto

executivo e de detalhamentos técnicos é realizado em conjunto com o gerenciamento da obra, onde é cobrado uma porcentagem sobre o valor total de materiais e serviços gerenciados pela empresa – produto de maior valor agregado aos clientes.

Ao observar muitas queixas de clientes que já contrataram serviços de outros arquitetos, a empresa notou que o ponto fraco da maior parte dos profissionais estava relacionado a falta de planejamento na execução da obra, resultando em um prejuízo de qualidade, prazo e custo ao cliente. Dessa forma, a CAWY desenvolveu sistemas de monitoramento e gerenciamento físico-financeiros próprios, assumindo como seu principal diferencial, a gestão responsável dos recursos empregados em obra, e na qualidade dos processos e execução da obra ou reforma. Para isso, a CAWY trabalha com equipes que atendem sob demanda (equipes exclusivas para cada projeto), no intuito de tornar o processo mais ágil e menos burocrático, acompanhando em tempo real a evolução do projeto, no canteiro de obras.

A organização é composta por 2 sócios, ambos arquitetos, sendo um deles responsável pelas questões gráficas de desenhos e projetos e o outro sócio, autor desse trabalho, responsável pelo gerenciamento físico e financeiro das obras e também pela área administrativa e financeira da empresa. O marketing da empresa é terceirizado, realizado por consultorias periódicas e manutenção diária das redes sociais, publicações online e em revistas, entre outros. O principal canal de vendas são as recomendações por serviços já realizados ou pela rede de contato dos sócios, o que não confere a uma constância de clientes e uma estabilidade de entrada de recursos (volatilidade).

4. DIAGNÓSTICO DO PROBLEMA E/OU OPORTUNIDADE

No ano final do ano de 2015, a CAWY arquitetura, com o intuito de minimizar os custos fixos, decidiu reduzir a equipe, mantendo apenas os 2 sócios da empresa, terceirizando profissionais a partir da demanda e serviços contratados (mão de obra flutuante). Contudo, o espaço físico, com aproximadamente 60m², se tornou ocioso e excessivo, permitindo uma oportunidade de uso diferenciada e inusitada até então, a abertura de um *coworking* para arquitetos.

De acordo com matéria divulgada sobre a conversão de espaços físicos em um *coworking* (2017), a tradução livre da palavra *coworking*, remete ao “trabalho colaborativo”, porém em regras gerais “significa um arranjo produtivo de empresas de pequeno porte, não necessariamente do mesmo segmento de negócios, que se unem para compartilhar um mesmo espaço físico para suas atividades”.

Dessa forma a CAWY transformou o seu escritório em um *coworking* direcionado para arquitetos, contribuindo assim para a geração de receita do escritório, tanto a partir da locação de estações de trabalho como para com novas parcerias, redução do custo com contratações (permutas) e maiores oportunidades de negócios com novos arranjos de trabalho.

5. PROPOSTA DE MUDANÇA/ INTERVENÇÃO/ RECOMENDAÇÃO

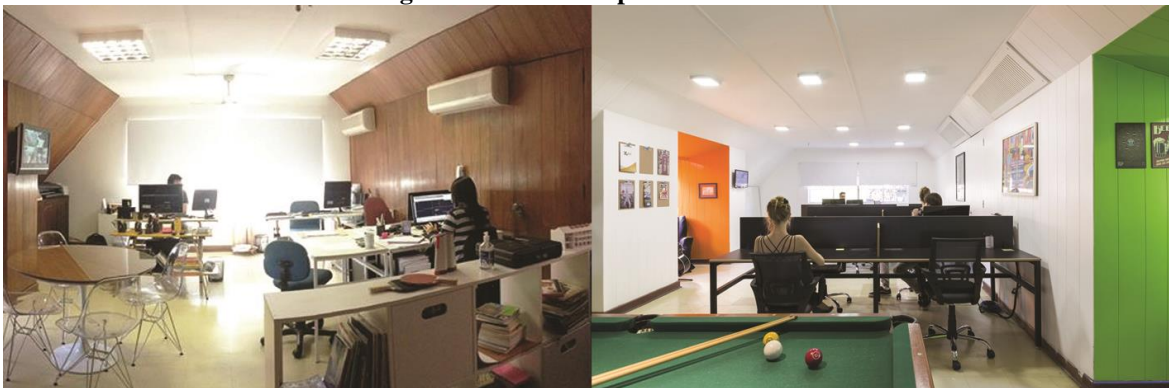
Para realizar a intervenção proposta – transformar o escritório de arquitetura em um *coworking* para arquitetos – foi necessário adaptar o espaço físico em que a empresa estava inserida, de forma a comportar um maior número de profissionais, contemplando toda infraestrutura que um espaço de *coworking* e um arquiteto necessita (sala de reunião, copa, áreas de descanso, etc).

Pelo fato da maioria dos arquitetos trabalharem por conta própria e terceirizarem profissionais de acordo com a demanda de trabalho, a proposta foi de criar mesas confortáveis (estações de trabalho) para locação, dispostas em um mesmo ambiente, no intuito de facilitar a troca de ideias, possibilitando possíveis parcerias, tanto entre os profissionais, quanto entre a CAWY arquitetura e outros arquitetos.

O escritório, com 60m², tinha um viés operacional, composto pelas mesas dos sócios e funcionários, copa e mesa para reunião, em um único salão, com um banheiro compartilhado por todos (figura 1). O projeto contemplou 12 estações de trabalho, com a possibilidade de ampliação para 20 postos de trabalho, uma sala de reunião equipada, dois banheiros, sala para refeições, copa e áreas de decompressão, com poltronas e mesas de descanso, em uma área total de 85m², assim como pode ser observado na figura 1 do antes e depois da reforma.

Para viabilizar o projeto, além do acréscimo de 25m² na área do escritório, foi necessário um investimento total de aproximadamente R\$ 55.000,00, sendo R\$35.000,00 na reforma (materiais e serviços) e R\$20.000,00 em equipamentos (televisão, geladeira, ar-condicionado, impressoras etc.), mobiliários (mesas, cadeiras, gaveteiros, armários, etc.), decoração (tapetes, objetos decorativos, quadros, etc) e outros.

Figura 1 – Antes e depois da reforma



Fonte: própria do autor.

Após a conclusão da reforma o principal desafio estava na locação das estações de trabalho. Com o investimento aproximado de R\$5.000,00, foram realizadas as seguintes ações de marketing ao longo de um ano, como forma de experimentação para divulgação e captação de profissionais interessados na locação do espaço: (a) confecção de um site, contendo todas as informações, fotos profissionais e valores; (b) publicações pagas em redes sociais – pela localização geográfica e profissão – e plataformas de aluguel de espaço físico; (c) relacionamento pessoal, com a promoção de eventos quinzenais de palestrantes voluntários apresentando diferentes temas relacionados a profissão; grupos de discussão mensal para debater oportunidades e desafios da profissão voltados ao mercado de trabalho; contato direto dos sócios, a partir de um mailing de colegas da área.

O principal meio de captação se revelou o relacionamento pessoal dos sócios, onde colegas da área de trabalho entraram em contato sem uma propaganda ou ação de marketing direta da empresa, apenas pelo “boca a boca” e divulgação pessoal em redes sociais, utilizando o site como “porta de entrada” para a divulgação do espaço e infraestrutura.

Como estratégia de precificação, pelo fato de muitos profissionais trabalharem em sua própria residência (*homeoffice*), o baixo custo de locação se mostrou um atrativo.

Planos semestrais, com valor reduzido, tiveram maior procura, e sua renovação foi corriqueira, o que propicia uma rede de relacionamento sólida entre os profissionais que locam as estações de trabalho. Outro ponto relevante, evidenciado ao longo do tempo, foi a necessidade de implementar mesas com caráter flexível, de meio período, para a contratação de estagiários, uma vez que a maioria dos profissionais não possuem funcionários.

Uma forma de contratação eficiente foi a permuta de estações de trabalho com serviços para a empresa ou para o *coworking*, que além dos trabalhos realizados, contribuiu com o preenchimento do espaço, gerando a troca de ideias e trabalhos entre os diferentes profissionais.

A partir do DRE da empresa, discriminada na tabela 4, que leva em consideração o ano anterior e posterior da abertura do *coworking* é possível notar um aumento do custo fixo no valor de R\$14.246,00 (item 4.1), ocasionado principalmente devido ao aumento de área do escritório (item 4.1.1), e o aumento no valor dos serviços terceirizados de arquitetura de R\$8.650,00 (item 4.5). Em contrapartida há a receita do aluguel de estações de trabalho no valor de R\$23.270,00 (item 1.3) e a redução da folha de pagamento da empresa no valor de R\$19.090,00 (item 4.4).

Tabela 4 – DRE da empresa CAWY arquitetura de 07/2015 a 06/2016 e de 07/2016 a 06/2017

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO	07/15 a 06/16	07/16 a 06/17	DIFERENÇA	%
1. RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 254.990,00	R\$ 328.058,00	R\$ 73.068,00	29%
1.1 Projetos	R\$ 41.430,00	R\$ 70.670,00	R\$ 29.240,00	71%
1.2 Gerenciamento	R\$ 213.560,00	R\$ 234.118,00	R\$ 20.558,00	10%
1.3 Coworking	R\$ -	R\$ 23.270,00	R\$ 23.270,00	-
2. (-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA (IMPOSTOS)	R\$ 16.574,35	R\$ 21.323,77	R\$ 4.749,42	29%
3. (=) LUCRO BRUTO	R\$ 238.415,65	R\$ 306.734,23	R\$ 68.318,58	29%
4. (-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 163.559,82	R\$ 186.505,60	R\$ 22.945,78	14%
4.1 CUSTOS FIXOS	R\$ 56.960,00	R\$ 71.206,00	R\$ 14.246,00	25%
4.1.1 Aluguel	R\$ 36.000,00	R\$ 48.960,00	R\$ 12.960,00	36%
4.1.2 Energia e água	R\$ 9.320,00	R\$ 8.926,00	-R\$ 394,00	-4%
4.1.3 Internet e Telefone fixo	R\$ 2.040,00	R\$ 2.040,00	R\$ -	0%
4.1.4 Despesas Escritório	R\$ 2.400,00	R\$ 3.600,00	R\$ 1.200,00	50%
4.1.5 Faxina	R\$ 7.200,00	R\$ 7.680,00	R\$ 480,00	7%
4.2 OUTRAS DESPESAS	R\$ 12.129,82	R\$ 12.494,60	R\$ 364,78	3%
4.2.1 Contabilidade	R\$ 5.882,50	R\$ 6.056,50	R\$ 174,00	3%
4.2.2 GPS	R\$ 2.080,32	R\$ 2.323,20	R\$ 242,88	12%
4.2.3 Contribuição Sindical e Conselho (CAU)	R\$ 2.112,00	R\$ 2.230,00	R\$ 118,00	6%
4.2.4 Despesas Bancárias	R\$ 2.055,00	R\$ 1.884,90	-R\$ 170,10	-8%
4.3 CARRO	R\$ 4.780,00	R\$ 3.055,00	-R\$ 1.725,00	-36%
4.3.1 Manutenção e Seguro	R\$ 4.070,00	R\$ 2.395,00	-R\$ 1.675,00	-41%
4.3.2 IPVA + DPVA + Licenciamento	R\$ 710,00	R\$ 660,00	-R\$ 50,00	-7%
4.4 FOLHA DE PAGAMENTO	R\$ 25.090,00	R\$ 6.000,00	-R\$ 19.090,00	-76%
4.4.1 Estagiários	R\$ 10.790,00	R\$ 6.000,00	-R\$ 4.790,00	-44%
4.4.2 Funcionários	R\$ 14.300,00	R\$ -	-R\$ 14.300,00	-100%
4.5 SERVIÇOS TERCEIRIZADOS DE ARQUITETURA	R\$ 1.600,00	R\$ 10.250,00	R\$ 8.650,00	541%
4.5.1 Serviços técnicos de Arquitetura	R\$ 1.600,00	R\$ 10.250,00	R\$ 8.650,00	541%
4.6 SERVIÇOS TERCEIRIZADOS	R\$ -	R\$ 16.500,00	R\$ 16.500,00	-
4.6.1 Consultorias	R\$ -	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	-
4.6.2 Marketing e vendas	R\$ -	R\$ 10.500,00	R\$ 10.500,00	-
4.7 PROLABORE	R\$ 63.000,00	R\$ 67.000,00	R\$ 4.000,00	6%
5. LUCRO LÍQUIDO	R\$ 74.855,83	R\$ 120.228,63	R\$ 45.372,80	61%
6. MARGEM LÍQUIDA	3,2	2,6	0,6	20%

Fonte: Elaborado pelo autor

Ao avaliar a variação das receitas e despesas, diretamente ligadas ao *coworking*, é possível verificar um resultado positivo, referente ao primeiro ano de funcionamento, de aproximadamente R\$19.500,00 (receita *coworking* + redução da folha de pagamento – aumento do CF – aumento dos serviços terceirizados de arquitetura). O resultado previsto para o período de 06/2018 (segundo ano) é de aproximadamente R\$40.000,00. Dessa forma o *payback* esperado, do investimento no valor aproximado de R\$60.000,00 (reforma, equipamentos e marketing) é de 2 anos após o seu lançamento.

Além do aspecto financeiro, diretamente relacionado ao espaço físico é possível aferir outras realizações tão importantes quanto, se não mais, como a realização de parcerias de alto valor agregado.

A CAWY arquitetura, após a abertura do *coworking*, adquiriu uma rede de contatos com profissionais de diferentes atribuições, se envolvendo em diversos trabalhos em conjunto, como a participação em concursos públicos de projetos de arquitetura, realização e organização de palestras e workshops, no *coworking* e em universidades, desenvolvimento de novas propostas de trabalhos, como a gravações de *podcasts* de arquitetura, e a parceria/ contratação da empresa para a realização de trabalhos (construção/reforma) para outros profissionais. O que contribuiu significativamente no aumento de faturamento mesmo em época de crise.

6. CONCLUSÕES / CONTRIBUIÇÕES

A solução encontrada pela empresa para contornar a questão do espaço físico ocioso, por conta das demissões decorrentes da crise econômica, proporcionou inúmeras vantagens. Além do ganho de recursos financeiros constantes, um fator positivo considerando a volatilidade e especificidade da contratação de serviços de arquitetura, permitiu a empresa usufruir de um escritório mais equipado e estruturado, com possibilidade de retorno sobre o que foi investido, bem como possibilitou a dinâmica da expansão ou redução da equipe, quando necessário.

Uma das grandes vantagens observadas da contratação de serviços de terceiros, que compartilham o mesmo espaço físico, foi a proximidade no acompanhamento dos trabalhos desenvolvidos, capaz de reduzir a assimetria de informações, melhorando a eficiência e qualidade da entrega. As possíveis parcerias geradas, permitem que essa rede de profissionais com interesse em comum, se consolide e expanda, gerando resultados inesperados e inovadores.

O desafio de captação se mostra o maior dos obstáculos, porém uma vez que o plano foi contratado, as pessoas tendem a permanecer e contribuir para o crescimento mútuo. As estratégias de captação devem estar voltadas ao relacionamento, tanto dos sócios, quanto dos profissionais que fazem parte do *coworking*, gerando uma maior afinidade entre os todos que compartilham do espaço.

7. REFERÊNCIAS

ARQUITETOS DA FELICIDADE. Enfrente a crise com a conversão de espaços em *coworking*. Disponível em: <<https://arquitetosdafelicidade.com.br/2017/03/27/enfrente-a-cri-se-com-a-conversao-de-espacos-para-coworking/>>. Acesso em: jul. 2017

CENSO DOS ARQUITETOS E URBANISTAS DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.caubr.gov.br/>> Acesso em: jul. 2017

COSTA, Lúcio (1902-1998). Considerações sobre arte contemporânea (1940). In: Lúcio Costa, Registro de uma vivência. São Paulo: Empresa das Artes, 1995. 608p.il.

CURY, Anay, SILVEIRA, Daniel. PIB recua 3,6% em 2016 e tem pior recessão da história. G1 economia. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/noticia/pib-brasileiro-recua-36-em-2016-e-tem-pior-recessao-da-historia.ghtml>> Acesso em: jul. 2017

MELLO, Daniel. Construção civil fecha 441 mil vagas em 12 meses no país, diz sinduscon-sp. EBC agencia brasil. Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2016-12/construcao-civil-fecha-441-mil-vagas-em-12-meses-diz-sinduscon-sp>> Acesso em: jul. 2017

PESQUISA CAU/BR DATAFOLHA. Disponível em: <<http://www.caubr.gov.br/>> Acesso em: jul. 2017

RIOS, Michele. Crise no mercado de construção civil afeta serviço de arquitetura. Publicado em Negócios. Investimentos e Notícias. Disponível em: <<http://www.investimentosenoticias.com.br/noticias/negocios/crise-no-mercado-de-construcao-afeta-servico-de-arquitetos>> Acesso em: jul. 2017

SASP, SEBRAE-SP. Pesquisa sobre empreendedorismo em arquitetura e urbanismo. Disponível em: <<http://www.sasp.arq.br/single-post/2017/02/22/SASPSEBRAE-SP-Confira-a-pesquisa-sobre-empreendedorismo-em-arquitetura-e-urbanismo>> Acesso em: jul. 2017