

Foto: Dario de Freitas



# Esther Stiller

Por Cláudia Cavallo

Um Mito

**ELA É UMA ESPÉCIE DE REFERÊNCIA DA ILUMINAÇÃO** no Brasil. Alguém a quem todos reverenciam, ainda que, uns amando-a, outros, nem tanto. Sua competência é indiscutível, assim como sua importância na formação do segmento de iluminação no país.

Entretanto, como acontece com todo ícone, há controvérsias com relação a seu extremo senso crítico, sua atitude de liderança, seu carisma. Há quem queira enfraquecer suas posições, ideais e, até mesmo ocupar seu espaço. Mas esta tem sido uma batalha, normalmente, perdida. Embora ninguém seja insubstituível, pessoas com a convicção e experiência de Esther Stiller acabam entrando definitivamente para a história.

Mas, afinal, quem é Esther Stiller? O que ela tem a dizer sobre si mesma e os questionamentos polêmicos que envolvem sua trajetória? É um mito?

Isso é o que você mesmo vai poder responder no final desta entrevista.

**Lume Arquitetura: A queda constante no valor cobrado por projeto de iluminação foi uma das razões pelas quais a AsBAI foi criada, não é verdade? Este problema, entretanto, é comum a todo e qualquer segmento da economia hoje em dia. Questão da lei de oferta e procura, diminuição de poder aquisitivo... Os membros da AsBAI acreditam que, na prática, uma associação terá o poder de mudar esta situação?**

**Esther Stiller:** O IAB - Instituto dos Arquitetos do Brasil - tem uma tabela de honorários que não é, necessariamente, respeitada. Entretanto, por mais que os valores sejam reduzidos não ocorre a doação de projetos. E existe uma enorme diferença entre diminuição de honorários e eliminação.

**Lume Arquitetura: Então, a intenção da Associação é criar uma tabela de valores que poderá ou não ser seguida pelo mercado?**

**Esther:** Sim. O que queremos criar é um uma referência, não um departamento de polícia. Um dos objetivos da AsBAI é congrega as pessoas para que possam conversar entre si, trazer as discordâncias para o interior da associação, ao invés de evidenciar divergências para o mercado.

A arquitetura de iluminação é uma profissão nova. Por isso, deve ser apresentada ao mercado como tendo custos mínimos de concepção e produção. O fato é que, com

o aumento da concorrência, diminuí-se ganhos. Atualmente, os honorários dos arquitetos em geral também foram drasticamente reduzidos. Mas o que não pode acontecer é a oferta de projetos amplos - um shopping center, por exemplo - por alguns poucos mil reais. Um projeto deste tipo exige dedicação quase integral de um escritório, ao menos, durante um mês. Como, com este valor, é possível manter infra-estrutura, equipe e tudo mais? Onde está a mágica? Pode estar numa atitude anti-ética de substituição dos honorários por comissões. É esta prática que estamos querendo interromper.

**Lume Arquitetura: A AsBAI é contrária ao sistema de comissionamento?**

**Esther:** Não sei. Eu sou.

Alguns colegas acreditam que o comissionamento não interfere nas suas especificações, na sua escolha por determinado produto. Portanto, se lhes é oferecida uma comissão, eles acabam aceitando, porque os honorários são muito baixos e qualquer dinheiro é bem-vindo. Mas, na minha opinião, isto é uma brecha perigosa. De qualquer forma, se alguém recebe ou não uma comissão, é problema de consciência, de foro íntimo. Se um profissional recebe honorários reduzidos, ainda que para manter seu escritório, pode-se compreender. Nossa luta é contra a substituição dos honorários pelas comissões.

**Lume Arquitetura: Se o problema reside, prioritariamente, em não se cobrar por projeto, como fica a indústria, na sua opinião? Você, particularmente, é contra ou a favor dos fornecedores oferecerem projeto de graça? Existe uma infinidade de arquitetos e pequenos escritórios que, embora tenham enorme interesse por dominar a ciência da iluminação, precisam atender a seus clientes e não há como resolverem sozinhos,**

**em uma semana ou um mês. Por isso, recorrem ao apoio dos fornecedores. Neste caso, a indústria é um vilão ou serve como um canal de introdução deste profissional ao estudo da iluminação?**

**Esther:** No caso da oferta de projetos pela indústria, não vejo vilões. Vejo sobreviventes. Ninguém faz isso por mal, não vejo más intenções. Trata-se de oferecer um serviço extra, um diferencial de venda. Mas o estrago que essas empresas nos fazem é grande, porque quando oferecem projetos gratuitos passam a idéia ao mercado de que existe a possibilidade de se fazer um projeto por nada. Fazem o consumidor acreditar que o projeto não tem valor - o que leva esse consumidor a se perguntar: então, se é de graça, por que há outros que cobram por este serviço?

Outro prejuízo imediato para o profissional de iluminação é que a indústria ocupa o espaço de arquitetos que estão iniciando na profissão e, por isso, poderiam cobrar menos.

E ainda, para os que já estão estabelecidos no mercado, ela deprecia o mérito e o valor dos honorários.

**Lume Arquitetura: Mas, aí, voltamos para a pergunta sobre como é que se resolve isso na prática. O que a indústria vai fazer? Negar o suporte de venda? Contratar o consultor de iluminação? Qual seria o caminho para se reverter este quadro?**

**Esther:** A diretoria da AsBAI pretende propor à indústria que deixe de falar "projeto gratuito de iluminação" e diga "sugestão gratuita" ou "suporte de aplicação de produtos". Isso diminuiria o prejuízo e as empresas não deixariam de dar esta atenção a seus consumidores.

Todo arquiteto precisa do suporte da equipe de um fornecedor de modulados de cozinha, por exemplo, mas ninguém vê tal empresa como um

*"No caso da oferta de projetos pela indústria, não vejo vilões.*

*Vejo sobreviventes.*

*Trata-se de oferecer um diferencial de vendas.*

*Mas o estrago que essas empresas nos fazem*

*é grande."*

escritório de projetos. Compreende-se que a oferta é um serviço complementar, para que se possa usar corretamente o produto.

Quando a indústria diz "sugestão" de instalação, ela retira do consumidor a idéia de que está recebendo um projeto luminotécnico - até porque, não está. Quando presta este serviço, o fornecedor não tem responsabilidade com os resultados de suas sugestões, sejam eles relativos ao desenho dos ambientes, ao conforto visual ou ao consumo de energia. É, basicamente, uma estratégia de venda, sem maiores comprometimentos.

**Lume Arquitetura: Existem consumidores ou clientes que percebem a diferença entre um projeto luminotécnico e uma sugestão. Mas há, ainda, muitos que não fazem a menor idéia. Eles querem apenas um ambiente com uma iluminação mais moderna e é só. E no momento em que vêem as luminárias instaladas e tudo "funcionando direitinho", não imaginam que possa haver enganos aqui ou ali. Você acredita ser possível para qualquer um perceber a diferença entre um projeto luminotécnico bom e um ruim?**

**Esther:** Parte desta falta de conhecimento, a atitude de alguns projetistas, no sentido de aviltar os honorários.

Além disso, não é a marca ou modelo de uma luminária que garante os resultados do projeto. O produto de um projeto de iluminação envolve qualidade estética e adequação às necessidades de conforto visual. E este resultado - que depende de talento artístico e conhecimento científico - é completamente diferente de autor para autor de projeto, diretamente proporcional à consistência profissional deste autor. Não é qualquer um que deve se arriscar a projetar.

No que diz respeito ao resultado visual - que é a arte -, deve-se contratar aquilo que atinge mais profundamente as suas expectativas estéticas, emocionais. Arquitetos de iluminação têm diferentes estilos - assim como uma tela de Portinari é diferente de uma de Di Cavalcanti ou de Tarsila do Amaral.

Acredito que qualificando-se o consumidor rapidamente também se qualifica os projetos de iluminação. O consumidor esclarecido sabe selecionar melhor o resultado que espera do projeto que está contratando. Este processo de elevação da qualidade do profissional e do mercado consumidor é o que pretendemos alcançar: na medida em que o mercado enxerga melhor, torna-se mais exigente; e na medida em que se torna mais exigente, conduz à elevação qualitativa dos profissionais de projeto.

***Lume Arquitetura: Qual é o critério que define quem tem ou não competência para exercer a profissão?***

***Esther:*** Bem, essa não é nossa missão. Como a arte é subjetiva, ao contrário da ciência, que é objetiva, no quesito arte o julgamento é um só: o da pessoa que contrata e deve avaliar a qualidade do projeto que vai comprar. Não existe a postura "este pode, aquele não pode". Existe "deste eu gosto, daquele não gosto". Na ciência, ao contrário, que é objetiva e precisa, pode-se aferir com

*"Sugiro formação no exterior, busca de informação técnica na maioria dos livros do IES, ler revistas de qualidade, visitar feiras internacionais e estagiar em escritórios de reconhecida notoriedade"*



exatidão se um projetista conhece o mínimo elementar que é exigido para a prática profissional.

A arquitetura de iluminação tem embasamento científico muito bem definido. Nesse aspecto é mais fácil identificar quem tem ou não o ferramental mínimo para o desenvolvimento de projetos.

Um dos principais projetos da AsBAI é oferecer um curso de extensão acadêmica de boa qualidade. Em um futuro próximo todas as pessoas que estão hoje no mercado, e as que vierem a se formar, poderão passar por um exame de certificação profissional. Não será algo inatingível pelos projetistas brasileiros e será um parâmetro de avaliação pelo mercado. Fará o exame quem quiser. Como já disse, não somos departamento de polícia.

Além disso, é preciso incentivar aos projetistas a uma permanente atualização profissional. Queremos alcançar um padrão mínimo de conhecimento científico e aplicação artística. Assim, poderemos dizer ao mercado: essa é a qualidade mínima para projetos de iluminação. Por favor, exija isso.

***Lume Arquitetura: Digamos, então, que eu seja um profissional brasileiro, de classe média, admita que não sou qualificado, mas quero ser. O que fazer? Por onde começar?***

***Esther:*** Dentro da AsBAI, concordamos que não podemos exigir conhecimento se não há oferta de bons cursos. Só podemos cobrar com uma mão, se estivermos a dar com a outra. Neste momento, estamos em fase de planejamento. Queremos organizar o currículo de um curso para arquitetos iniciantes que, em um ou dois anos, permitirá ao arquiteto bacharelado a consistência necessária ao desenvolvimento de projetos na área da arte e da ciência da iluminação. Na teoria e na prática.

***Lume Arquitetura: E enquanto este curso não existe?***

***Esther:*** No momento, o Brasil é deficiente nesta formação. Sugiro formação no exterior, busca da informação técnica na maioria dos livros do IES - *Illuminating Engineering Society of North America*-, ler revistas de qualidade como a *Professional Lighting Design*, *LD+A*, *Architectural Lighting Design* e, principalmente, visitar feiras internacionais, quando possível, e estagiar em escritórios de reconhecida notoriedade no mercado.

***Lume Arquitetura: Isto significa que Arquitetura de Iluminação é uma profissão de elite?***

***Esther:*** Sim, até certo ponto podemos dizer isso, embora haja pessoas de recursos mais limitados que se

Anuncie

## Lume Arquitetura. Os melhores clientes são os que têm acesso à melhor informação.

*Um profissional bem informado reconhece o que é tradição, sem ter medo do novo. Conhecimento é poder. Por isso, Lume Arquitetura é lida pelos melhores profissionais do mercado. São arquitetos, lighting designers, engenheiros, pessoas interessadas em conhecer o produto ou serviço que você tem a oferecer. Anuncie em Lume Arquitetura e ganhe visibilidade na melhor revista do segmento de iluminação.*



### Publicidade Lume Arquitetura

(11) 3801 3497

publicidade@lumearquitetura.com.br

ou no nosso site: [www.lumearquitetura.com.br](http://www.lumearquitetura.com.br)

LUME  
ARQUITETURA

A melhor informação sobre iluminação

formaram em Arquitetura e que estão dispostas a algum sacrifício para alcançar informação técnica e qualidade na prática profissional. Temos uma colaboradora em nosso escritório que bateu em nossa porta, há quatro anos, querendo trabalhar a qualquer preço. Como diferencial ela tinha a determinação de aprender e havia feito uma boa faculdade no interior do Paraná. Embora fosse formada, trabalhou durante um ano pelo valor de estagiária. Havia dito para ela: *"Pessoas que não conhecem nada de iluminação geram mais transtornos do que benefícios. Por isso, o que podemos fazer é pagar um valor mínimo que, ao menos, auxilie suas despesas em São Paulo; mas sua vida não vai ser fácil"*. Ela foi imediata: *"Quero mesmo assim"*. Isso foi definitivo. Hoje ela é nossa coordenadora, muito talentosa, promissora e tenho certeza de que será um dos expoentes da nova geração.

***Lume Arquitetura: Vejo muitas pessoas irem a seminários em busca de respostas que não encontram. Você dá "respostas" em suas palestras?***

***Esther:*** Começo meus cursos e palestras alertando que não direi "que luminária, que lâmpada utilizei e a que distância da parede", porque quero

que os alunos sintam a necessidade de aprender conceitos preliminares como as características do espectro da luz e da visão humana, os fachos luminosos e a metodologia de projeto. Isso é básico, fundamental. Sem isso eles terão apenas uma receita aparentemente infalível, mas que não será aplicável às suas necessidades e, portanto, com grande chance de reproduzir minhas soluções de forma equivocada. Primeiro é preciso aprender os fundamentos; depois, sua aplicação. Nas fotos dos projetos procuro transmitir essa dualidade.

Quanto melhores profissionais conseguirmos formar, melhores concorrentes teremos; quanto melhores forem nossos concorrentes, melhor será para nós e para o mercado, porque seremos provocados a melhorar permanentemente nosso trabalho. Queremos colegas do mesmo nível profissional, porque quem investe na qualidade de seu projeto e atendimento não tem condição de oferecê-los por qualquer valor.

***Lume Arquitetura: Seu padrão de excelência é um critério por altíssima auto-cobrança ou é por necessidade de mercado?***

***Esther:*** Não, o mercado não é tão exigente assim. De fato, há uma demanda por parte de determinados clientes - que, normalmente, são fiéis a

alguns poucos profissionais. São clientes que já sabem diferenciar trabalhos de qualidade e fazem questão deles.

De outro lado, sou normalmente muito exigente comigo, sou quase compulsiva, e acredito que isso seja bom. Detesto perceber erros, mas não fico chorando por eles. Identifico as causas e analiso outras soluções que poderia ter adotado. Acredito que esta atitude nos faz andar adiante e ficar atentos para as coisas que podemos melhorar.

Além disso, tenho o hábito de responder financeiramente por nossos enganos; recentemente, em decorrência de um erro na especificação da cor de uma lâmpada - na presidência de uma empresa que é nosso cliente tradicional - abdicamos dos honorários relativos a modificações do projeto, para que compensássemos o prejuízo causado pelo nosso engano. O engenheiro responsável pela obra nos cumprimentou pela atitude.

Penso que todos deveríamos agir dessa forma. Obrigá-riamos nossas equipes a estar mais atentas ao trabalho e teríamos, por parte dos clientes, maior reconhecimento. Será que os clientes não prefeririam este tipo de profissional, ainda que por maiores honorários?

***Lume Arquitetura: Você é um mito?***

***Esther:*** Não. Hoje mesmo estava pensando nas ocasiões em que algumas pessoas apertam minha mão, dizendo "muito prazer, faz tempo que gostaria de conhecê-la, é uma honra, etc". Sem dúvida essas pessoas se acercam em evidente demonstração de que sou uma pessoa diferenciada. Mas não sinto assim. Para mim, é estranho ser vista como alguém diferente, ainda mais um mito. Sou a Esther de sempre, dos amigos, dos colegas, da família, dos meus funcionários de casa. Não

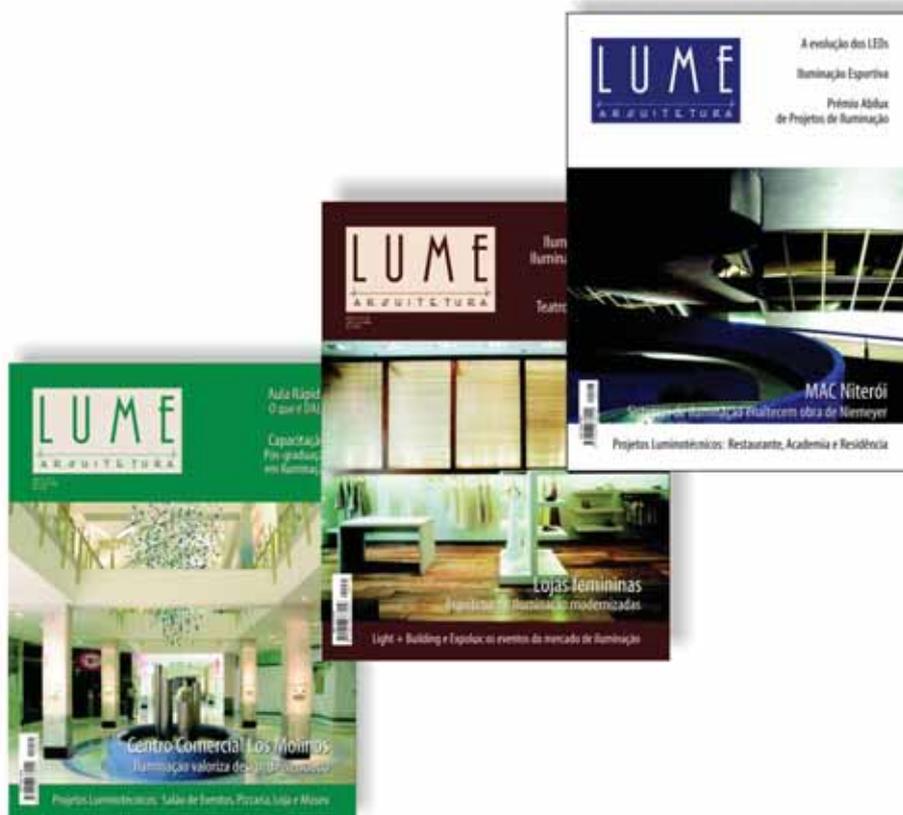
*"Tenho o hábito de responder financeiramente por nossos enganos. Todos deveríamos agir assim. Será que os clientes não prefeririam este tipo de profissional, ainda que por maiores honorários?"*



Anuncie

## Lume Arquitetura. Os melhores clientes são os que têm acesso à melhor informação.

*Um profissional bem informado reconhece o que é tradição, sem ter medo do novo. Conhecimento é poder. Por isso, Lume Arquitetura é lida pelos melhores profissionais do mercado. São arquitetos, lighting designers, engenheiros, pessoas interessadas em conhecer o produto ou serviço que você tem a oferecer. Anuncie em Lume Arquitetura e ganhe visibilidade na melhor revista do segmento de iluminação.*



Publicidade Lume Arquitetura

(11) 3801 3497

publicidade@lumearquitetura.com.br

ou no nosso site: [www.lumearquitetura.com.br](http://www.lumearquitetura.com.br)

LUME  
ARQUITETURA

A melhor informação sobre iluminação

tenho nada de diferente ou de importante, a não ser, talvez, a condição de ser vice-pioneira em iluminação no Brasil - o pioneiro foi o arq. Livio Levi - e de ter encarado um mercado inóspito, lá no início da profissão. Talvez isso - e o fato de ser uma pessoa naturalmente exigente - tenha feito meu nome "subir" e se "diferenciar".

**Lume Arquitetura: Você teve uma indústria e ainda específica frequentemente produtos desta empresa. É favorável a um profissional trabalhar predominantemente com um determinado fornecedor?**

**Esther:** Ah ah!! Como é que você, uma jornalista, sabe quais produtos eu específico?

Sim, essa é uma preocupação constante do mercado e é por isso que até jornalistas sabem o que faço ou deixo de fazer. Talvez esta seja uma das causas do que você chama de "mito".

Fui fabricante durante algum tempo porque, como profissional de projetos não dispunha, no mercado nacional, de ferramentas suficientemente apropriadas para desenvolver projetos com a qualidade pretendida. Tínhamos um fabricante de excepcional qualidade, importantíssimo na história da iluminação no Brasil, que era a Peterco; mas esta empresa se dedicava prioritariamente a luminárias para iluminação pública e comercial e não tinha nada aplicável a arquitetura, interiores e paisagismo. Eu via catálogos internacionais repletos de informações técnicas, fotometrias, fachos padronizados em abertura e intensidade, etc. Naquela época, não podíamos utilizar esses produtos, porque nosso mercado era absolutamente fechado à importação. Mas era claro, para mim, que não havia outra maneira de realizar bons projetos a não ser com aqueles equipamentos, não disponíveis no mercado nacional. À medida que a limitação de importa-

ção nos anos 70 se configurou permanentemente, surgiu-me a idéia - acatada por alguns investidores - de produzir as luminárias que já compreendiam um repertório de produtos especialmente desenvolvidos por mim, a partir da experiência iniciada com Livio Levi. A Lumini - que é a indústria a qual me refiro - nasceu de um escritório de arquitetura, especializado em ilumina-



*"Nunca teria me desassociado da indústria que fundei.*

*O que houve no processo de desassociação foi uma diferença gerencial.*

*Perdi uma batalha empresarial.*

*Não sei porque o mercado quisesse."*

ção. É importante que se diga isso. Ela não nasceu de empreendedores que decidiram fazer luminárias porque essa atividade era lucrativa.

**Lume Arquitetura: Sua desassociação se deu por pressão do mercado ou por opção?**

**Esther:** Eu nunca teria me desassociado da Lumini. Continuaría trabalhando da Lumini. Continuaría trabalhando como sempre fiz durante 17 anos:

admitida, reconhecida e aprovada pela maioria dos meus clientes. Antes de inventar uma fábrica, pedi opinião aos clientes mais importantes que me responderam de forma bastante positiva: "Não vejo problema; ao contrário, vou comprar com mais tranquilidade da sua empresa porque sei que o produto terá qualidade" foram as palavras de um cliente fiel há trinta anos.

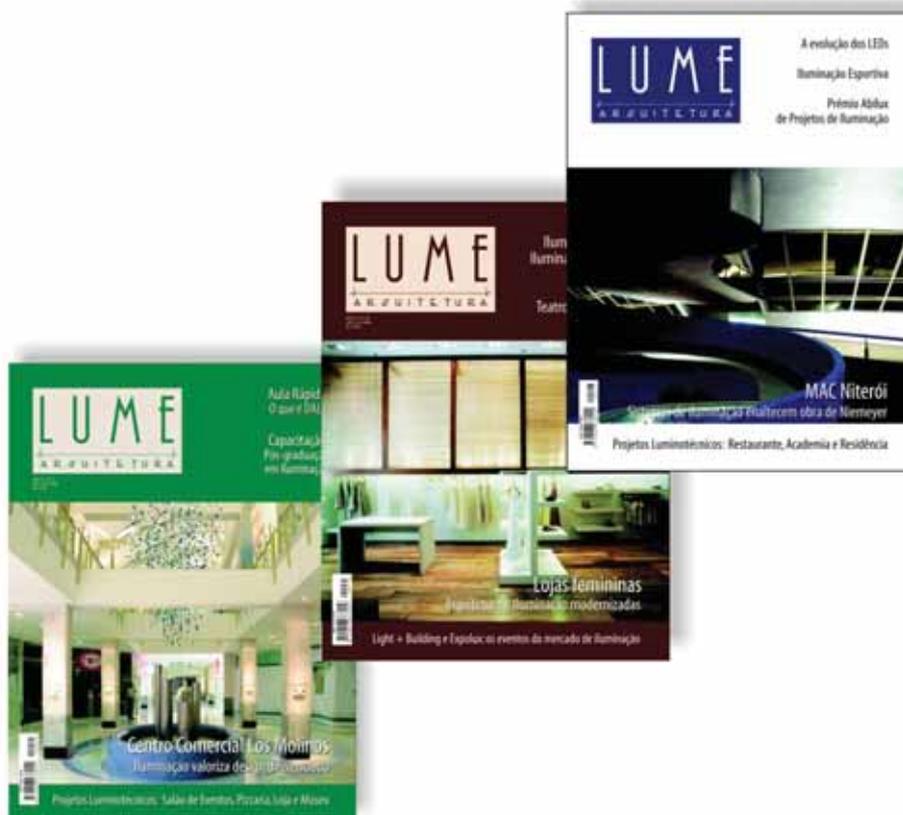
É lógico que existem vozes dissonantes e pessoas que se aproveitaram desta condição para sugerir-la espúria e alertar: "Esther Stiller não pode ser contratada, porque tem ligação com uma indústria". Esta é, sem dúvida, uma argumentação bastante lógica da concorrência, faz muito sentido, porque o habitual em nossa sociedade é encontrar pessoas que pensam isso, porque agem dessa forma. Entretanto, o que essas pessoas não imaginam é que os clientes que me conhecem sabem que a história verdadeira é outra: projetos e clientes são atendidos pelas necessidades do cliente e, não, pelos meus interesses comerciais.

Portanto, o vínculo com a Lumini nunca me incomodou nem, muito menos, me prejudicou. O que houve no processo de desassociação foi uma diferença gerencial, especialmente na direção da estratégia da empresa. Senti que a marca estava perdendo a tradicional ligação com a Arquitetura. Houve um momento em que não era mais possível participar de uma diretoria que pensava e agia de forma diferente da que eu acreditava ser ideal para a empresa. Era, portanto, a hora de sair. O fato é que perdi uma batalha empresarial, gerencial. Não sei porque o mercado quisesse, nem nunca cogitei sair por isso. Simplesmente: perdi. Não queria. Foi difícil, dolorido. Sofri muito na época. Hoje, a nova geração de diretores e gerentes, na qual tenho um filho, está mais próxima de realizar os

Anuncie

## Lume Arquitetura. Os melhores clientes são os que têm acesso à melhor informação.

*Um profissional bem informado reconhece o que é tradição, sem ter medo do novo. Conhecimento é poder. Por isso, Lume Arquitetura é lida pelos melhores profissionais do mercado. São arquitetos, lighting designers, engenheiros, pessoas interessadas em conhecer o produto ou serviço que você tem a oferecer. Anuncie em Lume Arquitetura e ganhe visibilidade na melhor revista do segmento de iluminação.*



Publicidade Lume Arquitetura

(11) 3801 3497

publicidade@lumearquitetura.com.br

ou no nosso site: [www.lumearquitetura.com.br](http://www.lumearquitetura.com.br)

LUME  
ARQUITETURA

A melhor informação sobre iluminação

meus objetivos do que eu mesma seria capaz de fazer. Sempre tive pouco tempo para a indústria, porque minha atividade prioritária era a de profissional de projetos.

Atualmente, este capítulo está encerrado e bem resolvido. "Deus escreve certo por linhas tortas". Fico feliz por ver uma empresa que idealizei e criei andar com as próprias pernas. É difícil, mas é muito, muito gratificante.

**Lume Arquitetura: Você é a favor das parcerias entre arquitetos de iluminação e fornecedores? O que há de diferente entre sua relação com a Lumini e a de outros profissionais com determinadas indústrias?**

**Esther:** Não gosto da palavra "parceria" para esses casos. Mesmo quando era diretora técnica da Lumini sempre recomendei ao cliente que comprasse o que fosse adequado ao seu empreendimento.

A única ligação que ocorre na vida profissional idônea é uma indiscutível relação de confiança técnica, não de parceria. A confiança decorre da qualidade luminotécnica - e de produção - de alguns fabricantes nacionais: eles tem catálogos completos, com informações fotométricas confiáveis, laboratórios de comprovada idoneidade. São indústrias que, na minha opinião, estão à frente das demais - o que não diminui as demais. Pelo contrário, convida-as à evolução. Por isso tenho o hábito de atender - mesmo acreditando ser difícil acontecer - a todas as sugestões de marcas propostas pelos clientes, construtoras ou gerenciadoras. Meus cadernos de especificação são muito completos nos itens referentes à luminotécnica; quem atender, concorre; quem precisar de ajuda, recebe. Não deixo meus clientes descobertos nas concorrências. E tenho uma lista muito grande de clientes fiéis. É só perguntar. Concor-

rências idôneas - do ponto de vista técnico e comercial - são absolutamente fáceis de realizar. Eu atuo dessa forma há 37 anos. Portanto...

Ainda: as pessoas confundem a relação de credibilidade com a relação de parceria comercial. Não consigo acreditar que clientes, construtoras e gerenciadoras não consigam identificar atitudes simplórias, cujo objetivo é a vantagem comercial, ao invés do resultado do projeto.

Utilizar produtos de alta qualidade, cujo preço é superior porque também proporciona economia na larga escala é uma atitude decorrente da busca de bons resultados para um projeto. E obriga o profissional de projeto a um longo processo de atendimento das necessidades do cliente no momento das concorrências comerciais. Ao contrário, a utilização de produtos baratinhos que colocam em risco a qualidade dos resultados pode facilitar e encobrir a inclusão de percentuais escusos, que seriam impossíveis de incluir nos preços de produtos com maior valor unitário. Como disse, não vejo meus clientes tão ingênuos assim. Pelo menos, não os meus. Eles sabem com quem estão tratando e sabem muito bem fazer as contas de seus empreendimentos.

**Lume Arquitetura: Os problemas normalmente enfrentados pela maioria dos profissionais são a substituição de produtos especificados por similares, orçamentos muito apertados, pouco tempo para desenvolvimento do projeto... Você enfrenta problemas deste tipo? Com que obstáculos você se depara?**

**Esther:** De fato, não posso me queixar muito de algumas reclamações frequentes dos colegas. Em geral, sou chamada na hora certa de desenvolver o projeto, minhas especificações são respeitadas... O prazo é sempre uma

*"As pessoas confundem relação de credibilidade com relação de parceria comercial. A única ligação que ocorre na vida profissional idônea é uma indiscutível relação de confiança técnica, não de parceria."*

loucura, mas somos obrigados a aceitar as novas regras do jogo. Com clientes e gerenciadoras não costumo ter problemas. O processo é transparente e, por isso, costuma ser muito fácil para eles. Em áreas públicas, porém, sofro muita pressão por parte das instaladoras, que jamais têm intenção de realizar as especificações de projeto. Essas batalhas são longas e bastante desgastantes, mas o resultado final é majoritariamente positivo.

Queixo-me, de fato, da falta de bom senso característica do mercado nas chamadas "tomadas de preços", em que são chamados para concorrer em preço vários profissionais com enorme diferença em termos de experiência, competência, estilo e capacidade de atendimento. Esse é o tipo de processo que contribui para a desvalorização dos honorários. Esperamos, também, contribuir para esclarecer o mercado e contribuir para a realização inteligente dos processos de concorrência, que são tão benéficos à sociedade, de modo geral. Mas não na forma atualmente praticada. Realmente, esse é um dos maiores objetivos da AsBAI, porque é um problema para a maioria dos bons profissionais.

Outro problema grave da nossa profissão é a eliminação da etapa de compatibilização de projetos - quase não se contrata mais a coordenação de



projetos aos arquitetos - onde se pode planejar, antecipadamente, a convivência do espaço físico entre todos os equipamentos que fazem parte do edifício. O resultado dessa economia (o que é um conceito equivocado, porque

os custos decorrentes disso não representam economia e, sim, gastos adicionais) é a descoberta tardia - "as luminárias já estão na obra" - de que os dutos de ar condicionado ocuparam os espaços destinados às luminárias. Creio que os responsáveis por obras devem ter aquele adesivo na janela do carro: "Eu acredito em DUENDE". Caso contrário, o que fazer?

### **Lume Arquitetura: Quando a AsBAI vira uma realidade para todos?**

**Esther:** Ela já é uma realidade para o mercado. Para todos, ela vai acontecer no momento em que elegermos a nova diretoria - o que ocorrerá em breve - e anexarmos pessoas que efetivamente participem dos trabalhos e contribuam para a implementação das ações práticas

através de eventos como seminários e mesas redondas, para divulgar os benefícios dos bons projetos de iluminação, a incompatibilidade que sentimos com certas atitudes do mercado, de alguns fabricantes ou de colegas de outras associações. Há muito trabalho a fazer e esperamos poder contribuir para ele. ◀

*Esther Stiller - Arquiteta pela Faculdade de Arquitetura da Universidade Mackenzie, 1969. Iniciou a vida profissional no escritório do arq. Lívio E. Levi. Em 1973, com o falecimento do arquiteto, ES iniciou seus trabalhos pessoais, criando o escritório que até hoje leva seu nome. Tem mais de 180 projetos realizados, incluindo aeroportos, hotéis, edifícios, museus, colégios, desenho urbano, condomínios, centros esportivos, culturais e comerciais, lojas e magazines, edifícios religiosos, entre outros.*

## Anuncie

## Lume Arquitetura. Os melhores clientes são os que têm acesso à melhor informação.



*Um profissional bem informado reconhece o que é tradição, sem ter medo do novo. Conhecimento é poder. Por isso, Lume Arquitetura é lida pelos melhores profissionais do mercado. São arquitetos, lighting designers, engenheiros, pessoas interessadas em conhecer o produto ou serviço que você tem a oferecer. Anuncie em Lume Arquitetura e ganhe visibilidade na melhor revista do segmento de iluminação.*

**Publicidade Lume Arquitetura**

(11) 3801 3497

publicidade@lumearquitectura.com.br

ou no nosso site: [www.lumearquitectura.com.br](http://www.lumearquitectura.com.br)

**L U M E**  
ARQUITETURA

A melhor informação sobre iluminação