

“Eu só queria uma luzinha”

Paulo Oliveira

Esta frase é, sem dúvida, a que mais ouvimos. Em geral, de clientes ou de profissionais afins que, numa tentativa de alguma vantagem, acabam por menosprezar o conhecimento e o trabalho do Lighting Designer (doravante, LD). É justamente com este tema, que abro minha coluna, aqui, na Lume Arquitetura.

Quando esta frase vem de um cliente, respondo algo como “então chame seu eletricitista, que poderá colocar tantas luzinhas quantas você quiser”. Deste modo, levo o cliente a repensar e compreender a seriedade de um projeto de Lighting Design. Para alguns, em geral, com uma divertida ironia, retruco algo mais complexo como “meu primo médico me falou que precisarei passar por uma cirurgia, pois tenho colecistectomia. Então coloco a luzinha que quer e você me opera ‘na faixa’, pode ser?”

Uma boa parte da clientela, por mais que ignore o assunto em questão, sempre tenta levar alguma vantagem econômica – geralmente motivada pelos altos custos envolvidos – no projeto global. Porém, o cliente, ao contratar um LD, direta ou indiretamente, deve reconhecer a importância do trabalho deste profissional e das implicações do projeto a ser desenvolvido.

No entanto, é absurda esta frase quando vem de outros profissionais afins que poderiam se tornar parceiros em projetos. Muito comum receber ligações ou e-mails pedindo dicas sobre iluminação

de seus projetos. Recuso-me a dar dicas gratuitas e proponho uma consultoria para o desenvolvimento do projeto. Não me surpreendo quando não recebo qualquer resposta.

Na possibilidade desta consultoria, ainda na negociação, muitos me fazem sentir como uma mercadoria num leilão às avessas: quem dá menos? É comum ouvir frases recorrentemente usadas na tentativa de baixar os custos (claro que do LD!): “Mas é só uma luzinha!” ou “Mas eu sou ‘X’ (arquiteto, engenheiro ou decorador) e você é só um ‘iluminador’, por isso não pode cobrar mais caro que eu!”, dentre outras tantas mais, algumas até insolentes.

Ainda piores são muitos profissionais à semelhança, por exemplo, daquele que acha absurdo o LD cobrar 5 mil reais por um determinado projeto quando ele cobrou apenas 2 mil reais pelo dele (por conta das inúmeras RTs (Reserva Técnica – paga por lojistas aos especificadores) vinculadas ao seu projeto que em geral o cliente desconhece). Ou então, ao propor um desconto – em troca das RTs e com o conhecimento do cliente destas – no valor cobrado do projeto a ser desenvolvido em parceria, este profissional (como muitos!) também se recusa a repartir as RTs das lojas (as relacionadas especificamente ao projeto de Lighting Design). Alega que estas RTs são responsáveis pelo seu sustento. De qualquer forma, para ele, o

valor do projeto tem que sair por, digamos, 5 mil reais no máximo – e sem RTs.

O que tem de ficar bem claro tanto para clientes como, principalmente, para os profissionais, é o seguinte: como qualquer profissional que teve sua formação profissional, o LD também teve a sua de forma especializada. Foram anos de estudos e pesquisa. O custo do investimento foi alto para adquirir o conhecimento e as competências necessárias que possuem hoje. Então, só podemos concluir que não convém a um cliente ou a um profissional desvalorizar o trabalho do LD com a recorrente frase de que precisa “apenas de uma luzinha” ou, no caso de um profissional que finge uma parceria, dizendo que o seu trabalho é mais importante. Os profissionais sérios, ao reconhecerem que não são capacitados para a excelência do desenvolvimento de projetos de iluminação, entendem a necessidade da parceria com o LD, pois sabem que sem luz projetada adequadamente, seu trabalho não agrega valor e perde muito em qualidade. ◀



Paulo Oliveira

é lighting designer e designer de ambientes, especialista em Educação Superior (Unopar) e Iluminação (IPOG). Autor do blog *Design: Ações e Críticas* (www.paulooliveira.wordpress.com) e criador da Rede *DesignBR* (www.designbr.ning.com).