

**Plataformização, financeirização e melhorias habitacionais: a análise da empresa Vivenda**

Thaís Moreno
Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG)

ID <https://orcid.org/0000-0003-2184-4950>
thaismoreno65@gmail.com

RESUMO

O artigo explora a relação da plataforma com o setor de reformas e melhorias habitacionais, focando em duas plataformas: Vivenda e Contrate Quem Luta (CQL). A Vivenda, principal objeto de análise, atua como uma plataforma de financiamento de reformas domésticas para famílias de baixa renda, vinculando-as a escritórios de arquitetura. Trata-se de um modelo de atuação que estreita a relação entre o mercado financeiro e as periferias, transformando territórios vulneráveis em novas oportunidades de capital, sem abordar questões estruturais. Ao final, analiso a plataforma Contrate Quem Luta (CQL), desenvolvida pelo MTST, que conecta trabalhadores a clientes, priorizando o processo de autonomia dos trabalhadores. O artigo destaca as contradições desses modelos e a necessidade de refletir sobre as implicações econômicas e sociais dessas novas formas de trabalho, posicionando a CQL como uma possível brecha emancipatória no contexto atual do capitalismo.

Palavras-chave: negócio de impacto social; plataforma; melhorias habitacionais; financeirização; dívida.

Platformization, Financialization, and Housing Improvements: An Analysis of the Vivenda Company Case

ABSTRACT

The article explores the relationship between platformization and the home renovation and improvement sector, focusing on two platforms: Vivenda and Contract Who Fights (CQL). Vivenda, the main object of analysis, acts as a platform for financing home renovations for low-income families, linking them to architectural firms. It is an operating model that strengthens the relationship between the financial market and the peripheries, transforming vulnerable territories into new opportunities for capital, without addressing structural issues. Finally, I analyze the platform Contrate Quem Luta (CQL), developed by the MTST, which connects workers to clients, prioritizing the process of worker autonomy. The article highlights the contradictions of these models and the need to reflect on the economic and social implications of these new forms of work, positioning CQL as a possible emancipatory gap in the current context of capitalism.

Keywords: social impact business; platformization; housing improvements; financialization; debt.

Submissão em: 16/08/2024 | **Aprovação em:** 15/10/2024

1. INTRODUÇÃO

Uma das coisas mais corriqueiras da atualidade é solicitar o serviço de plataformas, seja para pedir alimentos, como o Ifood, ou para realizar viagens, como a Uber. É certo que a dinâmica da chamada uberização ou plataformação tem se expandido e se generalizado em boa parte do mundo nos últimos anos, constituindo-se como um “novo modelo de gestão do trabalho”. Acompanhado desse fenômeno – e como parte integrante dele – tem se formado um contexto de intensificação da perda de direitos e da criação de novos arranjos trabalhistas, nos quais os riscos e custos são transferidos para os trabalhadores (Abílio; Amorim; Grohmann, 2021). Trata-se de um processo profundamente articulado ao desenvolvimento do neoliberalismo e da financeirização (Grohmann, 2020).

O tema tem ganhado destaque e visibilidade devido ao crescente número de pessoas controladas por empresas que operam por meio de plataformas digitais (Abílio; Amorim; Grohmann, 2021). Em geral, o funcionamento é o mesmo da Uber: um usuário precisa de um serviço específico. Então, ele faz uma solicitação na plataforma, e essa necessidade é atendida por um indivíduo que, após se cadastrar como parceiro da empresa, executa o trabalho solicitado. Embora a dinâmica da plataformação ou uberização seja mais comum no setor de serviços de transporte e alimentação, essa dinâmica vem se expandindo para uma variedade de formatos e áreas de atuação. Muitas dessas plataformas compartilham características comuns, mas também preservam suas especificidades (*ibid.*), como é o caso das que serão discutidas neste artigo. O foco da análise é a investigação de duas plataformas que estão relacionadas ao setor de reformas ou melhorias habitacionais: a plataforma Vivenda e a plataforma Contrace Quem Luta (CQL).

A plataforma Vivenda será o foco principal desta análise. Ela foi objeto de estudo da minha dissertação de mestrado defendida no Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo da Universidade Federal de Minas Gerais, realizada entre os anos de 2020 e 2022. Trata-se da primeira plataforma de melhorias habitacionais e do

primeiro ‘negócio de impacto social’ do Brasil a captar recursos do mercado financeiro para atuar financiando reformas na periferia. Seu objetivo tem sido o de ‘plugar’ escritórios de arquitetura espalhados pelo Brasil em sua plataforma para que eles utilizem sua linha de financiamento. Na pesquisa, realizei uma série de entrevistas com arquitetas da plataforma e com mulheres de baixa renda que adquiriram serviços oferecidos pela empresa. Além das entrevistas, recorri a fontes bibliográficas, lives, sites, matérias de jornais e redes sociais que abordavam temas relacionados à empresa. Ao analisar a Vivenda, exploro as suas relações com as transformações do mundo do trabalho, os conflitos e contradições nos territórios em que atua.

A Contrace Quem Luta (CQL), apresentada ao final, foi desenvolvida pelos trabalhadores do MTST (Movimento dos Trabalhadores Sem Teto). Ela surge com o objetivo de conectar, via WhatsApp, os trabalhadores do movimento a pessoas que precisam de alguma prestação de serviços (Aguiar, 2023). A maioria dos serviços prestados são de construção (reformas e pequenos reparos) e de limpeza, mas existem setenta tipos de trabalhos diferentes. Ao analisar a CQL, abordo o seu surgimento, o seu funcionamento e a sua perspectiva crítica e política de atuação. Para a coleta de dados sobre a plataforma, entrevistei dois militantes do MTST e também recorri a fontes bibliográficas, lives, sites, matérias de jornais que abordavam temas relacionados à plataforma.

A última parte do artigo visa destacar criticamente aspectos chave dos processos analisados. É importante destacar a impossibilidade de uma comparação simétrica entre as duas plataformas, pois isso seria inviável devido aos diferentes pressupostos que cada uma adota. O objetivo é explorar as duas atuações, focando principalmente na Vivenda, e oferecer reflexões críticas sobre suas estruturas no contexto atual do capitalismo. A expectativa é a de que a discussão aqui exposta seja capaz de promover ganhos de consciência crítica sobre processos semelhantes, especialmente em discussões entre membros de movimentos sociais, grupos sócio-espaciais e assessores técnicos das áreas de arquitetura e construção civil que desejam agir politicamente diante do cenário de extrema desigualdade e precariedade em que vivemos. Este artigo é direcionado a esses grupos e indivíduos.

É importante destacar que nomear esses processos como "plataformização" e "uberização" é um desafio significativo nesse momento histórico. Estudiosos alertam para a necessidade de evitar o fetichismo em torno desses termos, bem como análises limitadas ao aspecto tecnológico que obscureçam os processos sociais em jogo (Abílio; Amorim; Grohmann, 2021). Isso se deve à complexidade e à constante transformação das relações sociais envolvidas, que afetam o reconhecimento dos conflitos de classe e das formas de organização e resistência política (*Ibid.*, 2021). Neste artigo importa demonstrar o entrelaçamento dessa nova dinâmica à vida cotidiana periférica, marcada por processos de precarização e endividamento, ou seja, por uma crise profunda na sua reprodução social (Gago, 2019; Fraser, 2020).

2. DESENVOLVIMENTO

2.1 A PLATAFORMA NOVA VIVENDA

Como a Vivenda se define como um negócio de impacto social, é importante começar explicando o que isso significa. O surgimento do negócio de impacto social deriva da articulação do setor empresarial com o 'social' – um movimento que começa nos anos 1990, mas ganha força no início dos anos 2000 (Barki, 2020). A definição mais amplamente aceita para negócios de impacto social é a busca simultânea de retorno financeiro e geração de impacto social ou ambiental. Os criadores desses empreendimentos afirmam que se trata de "organizações que visam resolver problemas sociais utilizando mecanismos de mercado" (Comini et. al., 2020, p. 62); Para eles, "os dois objetivos, anteriormente considerados incompatíveis – rentabilidade financeira e criação de valor social – tornaram-se inseparáveis e essenciais" (*ibid.*). No entanto, é importante analisar como esses negócios operam na prática, para verificar se realmente conseguem gerar lucro e resolver problemas sociais, ou se isso é apenas à nível de discurso.

A Vivenda surgiu em 2014, oferecendo a moradores da periferia de São Paulo pacotes de serviços de reformas domésticas, acompanhados de linhas de crédito. Os idealizadores tiveram a percepção de que o Estado iria, no máximo, atuar concedendo

habitações completas para os pobres (via PMCMV), mas acreditavam que os “problemas internos” das casas nas periferias nunca seriam resolvidos (Assad, 2012). Começaram vendendo quatro kits de reforma (kit banheiro, kit revestimento, kit ventilação e kit antumidade), oferecendo uma “solução integrada”, que envolvia serviço técnico na elaboração do projeto, crédito e mão de obra.

Nesse período inicial de estruturação do negócio, a responsável pela aceleração da Vivenda foi a Artemísia. Em dezembro de 2014, firmou-se também um convênio com o Banco Pérola, e o Programa Vivenda fechou o seu primeiro contrato de microcrédito. O valor máximo da reforma era fixado em 4 mil reais, podendo ser parceladas em 12 vezes. Na época, os sócios do Programa Vivenda afirmaram estarem de olho em um público calculado em cerca de quarenta milhões de pessoas, todas vivendo em condições precárias de moradia. No entanto, os primeiros recursos não foram suficientes para a expansão desejada. Segundo Assad, “o negócio social costuma ter uma margem muito pequena de lucro para que tenha um preço que a pessoa possa pagar. Ou você opera em escala ou morre, especialmente quando você vende para o cliente final, que é nosso caso” (Hypeness, 2015).

Em março de 2018, com o objetivo de expandir a sua atuação para outros locais do Brasil, a empresa realizou um feito inédito e emitiu a primeira debênture de impacto social do Brasil no valor de cinco milhões de reais. A coordenação do processo de emissão do título aconteceu, principalmente, por intermédio do Grupo Gaia, uma securitizadora, com apoio da Din4mo, uma empresa de desenvolvimento e gestão de start-ups. Securitizadora é uma empresa, caracterizada como Sociedade Anônima, responsável por transformar ativos financeiros de uma empresa em títulos possíveis de serem negociados em mercado de ações (Neves, 2021; Bartaburu, 2018) Em resumo, o Grupo Gaia e a Din4mo criaram um título (debênture) para a Vivenda conseguir captar recursos no mercado financeiro.

Debêntures são títulos de crédito que empresas privadas emitem para captar recursos de investidores a juros fixos e por prazos relativamente longos. Explicando de forma simples: uma empresa que necessita de dinheiro para expandir seu negócio, em vez de procurar um empréstimo no banco (que costuma ter juros mais altos), lança uma

debênture no mercado financeiro; os investidores, interessados no retorno financeiro e na quantificação do impacto social que a empresa promete, compram esses títulos e, em contrapartida, recebem os juros sobre o dinheiro que investiram.

A debênture da Vivenda é um investimento de renda fixa (juros fixos). Após seis anos de carência, a empresa tem o prazo de dez anos para pagar os investidores, a uma taxa de juros de sete por cento ao ano. Os cinco milhões só cobrem o valor de mil reformas, mas, dada a carência, a ideia da empresa é reinvestir esse valor nesses primeiros anos. A meta divulgada pela empresa foi a de realizar, ao todo, cerca de oito mil reformas nos próximos cinco anos, atingindo o valor de 40 milhões de reais (Datt, 2018; Saraiva, 2018; Pamplona, Brant, 2019).

Em abril de 2021, houve então uma mudança fundamental. A Vivenda deixou de executar obras e se autointitulou uma holding. Apesar de ela não esclarecer publicamente o que isso significa, a empresa se apresenta como agente articulador entre todos os setores relacionados a reformas domiciliares populares. A palavra holding é derivada do verbo, em inglês, to hold, manter, segurar, conter, abraçar. Trata-se de um tipo de organização cujo objetivo não é a produção de um bem ou serviço, mas a participação em – e orquestração de – outras organizações. Assim, a Vivenda passou a abranger três iniciativas, que formam o que chama de “ecossistema de soluções”: um instituto, uma plataforma e uma aceleradora. O discurso e a propaganda da empresa são de articular o setor da construção civil para ampliar o acesso das famílias de baixa renda a melhorias habitacionais com o objetivo de resolver o problema do déficit habitacional qualitativo "em vida, ainda nesta geração".¹ Algumas empresas parceiras são: Vedacit, Gerdau, Tigre, Votorantim Cimentos e Leroy Merlin.

Com esse “ecossistema de soluções”, a Vivenda tem mapeado escritórios de reformas populares por todo o Brasil, com o objetivo de que lhe encaminhem o financiamento das obras. Em troca, a empresa oferece um treinamento de empreendedorismo a esses escritórios e os torna “agentes/negócios da causa”. O que se percebe é o movimento da holding para cada vez centralizar mais a sua ação,

¹ Fala de Fernando Assad no evento de lançamento do Instituto Vivenda, via YouTube, em 1/7/2021, sob o título Evento de lançamento - Instituto Vivenda.

dispersando a execução do trabalho mediante escritórios ‘plugados’ na plataforma, espalhados pelo país. Em 2020, a empresa mapeou 90 escritórios de reformas populares no Brasil.²

Então, como a empresa, sendo uma holding e não mais realizando reformas, aufera lucros? A captação de recursos mediante as debêntures possibilitou à empresa – por meio dos escritórios plugados na plataforma – atuar vendendo reformas de baixa complexidade. Elas são executadas em, no máximo, duas semanas, ao preço de cinco a doze mil reais, quitados em até trinta parcelas (de 100 a 600 reais), a uma taxa de juros mensal de 2,2 por cento. Esses juros constituem uma drenagem de dinheiro de circuitos econômicos populares para os mercados financeiros. Com isso, pode-se concluir que a Vivenda se tornou uma operadora de crédito para pequenas reformas, que depende do trabalho (precarizado) de pequenos escritórios de arquitetura, assim como a Uber depende dos trabalhos dos seus motoristas.

O senso comum tende a não perceber a extração de valor que esse tipo de ‘tecnologia social’ efetivamente realiza. Os juros de 2,2 por cento ao mês parecem baixos, quase irrelevantes, (são realmente mais baixos do que os juros de empréstimos pessoais dos bancos), mas, na realidade, correspondem a uma taxa de juros simples de 26,43 por cento ao ano (ou a juros compostos de 29,84 por cento ao ano) – e isso num momento histórico do Brasil em que as condições de vida da maioria estão cada vez mais precárias e o salário mínimo, mesmo muito defasado, se tornou uma ‘raridade’.

Simulando um exemplo do quanto esse juros pode significar: suponhamos uma reforma custou o total de 12 mil reais. A entrada foi de 1.500 reais. O valor do financiamento é de 10.500 reais. A Tabela 01, a seguir, apresenta três possibilidades de simulação:

² Informações obtidas na *Live* da empresa Vivenda, sob o título Negócio social também é negócio, via Youtube, em 2021.

Tabela 01 - Três opções de simulações de um financiamento de melhorias habitacionais.

Simulações do financiamento de uma melhoria habitacional						
Entrada	Opções	Parcelamento	Valor da parcela	Total	Total + entrada	Valor total do juros a pagar
1.500	1	20x	654,61	13.092,20	14.592,20	2.592,20
	2	24x	567,8	13.627,20	15.127,20	3.127,20
	3	30x	481,82	14.454,60	15.954,60	3.954,60

Fonte: elaborado pela autora.

Com essas simulações fica mais evidente quais seriam as possibilidades de parcelamento e quais os valores dos juros que uma pessoa de baixa renda pagaria em uma reforma de 12 mil reais. Esses movimentos financeiros todos ilustram um ponto fundamental: para que certa quantia de dinheiro funcione como capital, ela precisa estar em constante movimento, buscando lugares em que lhe seja acrescido valor. Como Verónica Gago argumenta em seu livro, *A razão neoliberal: economias barrocas e pragmática popular*, os territórios periféricos, antes 'somente' marginalizados, converteram-se em territórios atrativos para o capital expandir suas fronteiras de valorização (Gago, 2018).

Na prática, quais são as consequências desse processo? As dinâmicas acima delineadas não são somente financeiras, mas são também "formas de captação de trabalho que produzem espaços e políticas concretas" (Ibid., p. 261). As pessoas atingidas por esse processo já se endividam para sobreviver, tendo em vista o cenário de crise do acirramento da precarização das condições de vida periféricas. Provavelmente, para pagar as parcelas das reformas financiadas pela Vivenda, se submetem a trabalhos ainda mais precários. O endividamento é uma forma de aprisioná-las na pobreza (Harvey, 2019). É uma captura do seu trabalho futuro e "uma 'economia da obediência' que serve aos setores mais concentrados do capital" (Gago, 2018, p. 261). As autoras Verónica Gago, Luci Cavallero e Silvia Federici, consideram a dívida cotidiana não como algo isolado, e

sim como um fenômeno diretamente conectado com os cortes de políticas públicas, com a diminuição do poder de compra do salário mínimo, com a precarização do trabalho e, sobretudo, com a intensificação da supereexploração do trabalho reprodutivo (Gago, 2019; Federici, 2019). Trata-se de compreender como a dívida está relacionada à reprodução da vida periférica como um todo. Como se verá adiante, as estratégias de gestão cotidiana das mulheres para o pagamento da dívida contraída após as reformas deixam evidente essa questão.

Há quem possa se questionar argumentando: "Ah, mas não há políticas públicas para isso. Pelo menos eles estão fazendo alguma coisa" ou "Ah, mas essas pessoas já se endividam em suas reformas convencionais." Transformar a falta de políticas públicas em novas mercadorias deve ser considerada uma solução? Ou é somente uma forma de lucrar com a "gestão da precariedade"? Retomando o que mencionei no início: será que faz sentido buscar resolver problemas sociais e, ao mesmo tempo, obter lucro? A empresa diz ser possível resolver o déficit habitacional ainda nessa geração com o seu modelo de negócio. Mas a partir do que foi exposto, isso é mesmo possível? O que apresento a seguir, ao abordar tanto o papel dos escritórios de arquitetura nesse contexto quanto as experiências das mulheres que participaram desse pacote de reformas, responder a essas questões (Moreno, 2022).

2.1.1 Modelo de atuação dos escritórios associados à plataforma

Em 2022, entrevistei quatorze arquitetas de escritórios plugados na plataforma Nova Vivenda, de várias cidades e estados do Brasil. Aqui devo ressaltar que se trata de uma análise impessoal. Não me cabe nenhum juízo de valor sobre as atuações das arquitetas entrevistadas nem tenho o objetivo de personalizar nenhuma crítica. Na verdade, meu sentimento é de gratidão às minhas colegas de profissão pelas entrevistas concedidas de forma tão generosa. Eu me identifiquei com muitos de seus relatos sobre as tantas dificuldades da vida profissional. No final, ficou evidente que a maioria é movida pela intenção de melhorar as condições de outras pessoas e, claro, enfrenta o dilema de não saber como financiar isso. É importante ressaltar que meu objetivo, ao

analisar as entrevistas, não foi generalizar as atuações e experiências das arquitetas entrevistadas, tratando-as de forma homogênea (Moreno, 2022).

A maioria dos escritórios chegou à Vivenda por ser uma das poucas iniciativas do tipo no país, de realizar reformas nas periferias. Como já mencionei, a empresa começou testando a venda de kits de reformas nas periferias, que incluíam: projeto, mão de obra, material e crédito. Alguns escritórios que já estavam tentando trabalhar com arquitetura na periferia, mesmo antes de conhecerem a “solução integrada” da Vivenda, perceberam que “o projeto é uma coisa difícil de vender na periferia”. Segundo eles, vender somente o projeto “não dava em nada”, porque as pessoas, na periferia, estão cercadas de várias dificuldades que inviabilizam as realizações das obras. Essas dificuldades, segundo suas conclusões, além de financeiras, estão relacionadas, principalmente, ao gerenciamento e ao acompanhamento das obras.

Como esse encontro aconteceu? Após criar a debênture e captar os recursos do mercado financeiro, a Vivenda entrou em contato com potenciais escritórios de reformas que pudessem fazer parte de sua plataforma. Na metade de 2020, criou um grupo piloto com os sete primeiros escritórios. Nesse início de parceria, percebeu que não poderia trabalhar somente fornecendo crédito aos escritórios, mas que deveria auxiliá-los também nas etapas de estruturação dos negócios, compartilhando a experiência prática que já tinha adquirido. Até 2022, existiam 24 escritórios chamados “negócios da causa” efetivamente plugados na plataforma e mais 15 negócios menores sendo treinados pelo Vivenda Play.

O que se percebe, com essa dinâmica, é a estruturação de uma relação de interdependência entre esses dois atores. A Vivenda precisa emprestar o dinheiro para lucrar e pagar os investidores, e o escritório precisa do financiamento (e de capacitações e mentorias de empreendedorismo) para conseguir vender as reformas. A tecnologia da plataforma é toda da empresa: o sistema de vendas e o de acompanhamento de obras, os escritórios somente operam tais sistemas. Assim, os “negócios da causa”, como são chamados os escritórios, são agentes intermediários entre a Vivenda e os territórios. Inclusive, muitos escritórios se formaram apenas depois que seus integrantes tomaram conhecimento de que poderiam atuar com o público de baixa renda graças a essa nova

forma de financiamento da empresa. Não existiriam sem a Vivenda e a rede que se articulou a partir dela. Nessa rede, os escritórios mais experientes auxiliam os que estão começando a consolidar seus negócios.

Os atendimentos funcionam, geralmente, da seguinte maneira: o consumidor que pretende reformar sua casa entra em contato com o escritório via WhatsApp, Instagram ou Facebook. O escritório faz o cadastro do cliente e agenda uma visita domiciliar, na qual verifica se é um serviço que realiza, pois a maioria dos escritórios não trabalha com construções do zero, telhados ou questões estruturais, somente com obras de baixa complexidade. Se a obra for pertinente, é feito o levantamento arquitetônico do ambiente e, em seguida, os dados do cliente são enviados à Vivenda para a análise de crédito. Com o algoritmo que desenvolveu, a empresa elabora algumas possibilidades de como o custo da obra pode ser parcelado e qual será o valor da entrada. Quanto maior a nota (score) da cliente, menor o valor da entrada, que também pode ser parcelado. Existe ainda a possibilidade de incluir a renda de mais de uma pessoa da família na análise de crédito, de forma que as parcelas geradas serão proporcionais à renda total. Até esse momento do atendimento, o processo todo é gratuito.

Em seguida, o escritório apresenta o orçamento à família e, às vezes, um projeto. Como as reformas são quase sempre apenas de revestimentos, costuma não haver projeto – aliás, é esse, basicamente, o significado da expressão 'de baixa complexidade'. Faz-se então o acerto de contas, de quanto e como a cliente pode pagar (conforme as condições descritas na seção anterior deste capítulo). Isso acordado, passa-se para a etapa de assinatura dos contratos e para o início do pagamento da entrada. Existem dois contratos: um financeiro, da Vivenda diretamente com as famílias; e outro de responsabilidade técnica pelo serviço prestado, do escritório com as famílias. Se houver qualquer imprevisto na obra, quem arca com o custo é o próprio escritório. Todos os escritórios entrevistados realizavam acompanhamento e fiscalização das obras.

A obra é iniciada no mês seguinte, após o pagamento da entrada. Por serem reformas de baixa complexidade, são de execução rápida – cerca de duas semanas. Com a obra finalizada, o escritório presta contas à Vivenda, e ela faz o repasse do valor total do financiamento. Cada escritório faz um cálculo próprio do valor da mão de obra. No

final das contas, a Vivenda adianta o dinheiro de pagamento da mão de obra e do material aos escritórios, mas quem efetivamente paga esses serviços são os clientes por meio das parcelas. O lucro da empresa se dá mediante os juros.

Um ponto a ser destacado é que as reformas são realizadas por cômodos, por meio dos kits (banheiro, cozinha, sala de estar, área de serviço), isto é, trata-se de um formato já fechado e prescritivo. Se a família já estiver reformando um cômodo e quiser reformar outro, é necessário terminar de pagar pelo menos 60 por cento da primeira reforma. Caso isso ainda não tenha acontecido, podem fazer o novo financiamento em nome de outra pessoa da família. No entanto, isso significa que uma mãe solo que quiser reformar quatro cômodos levará, na melhor das hipóteses, seis anos pagando mensalidades e, na pior, doze anos. As famílias podem ficar dependentes dos serviços desses escritórios por muito tempo.

A Vivenda permite que os escritórios afiliados estabeleçam suas próprias metas, identidade visual e estratégias de venda, sem impor diretrizes rígidas. No entanto, para acessar o financiamento oferecido pela empresa, os escritórios precisam seguir um modelo específico de reforma, que deve ser de baixa complexidade, feita por cômodos e com um custo máximo de doze mil reais. Apesar dessas semelhanças no processo, cada escritório mantém sua dinâmica interna, com diferentes abordagens entre os profissionais, alguns mais focados no impacto social e outros com um perfil mais empreendedor.

Em síntese, é possível perceber que a maioria dos arquitetos e arquitetas entrevistados tende a focar na realização de um maior número de reformas de baixa complexidade (a maioria apenas de revestimento), visando impactar mais pessoas e atender às necessidades operacionais de seus negócios, ao invés de se aprofundar nas complexidades das demandas reais do público. Reformas de revestimento estão longe de resolver o problema do déficit de inadequação edilícia. Elas sequer tocam nos principais problemas estruturais que as habitações enfrentam nos processos de autoprodução³.

³ Entende-se, neste trabalho, o termo autoprodução como o processo de construção em que os próprios moradores decidem e gerem a produção do espaço, podendo ser eles os construtores (autoconstrução) ou não. Esse conceito não exclui a autoconstrução e é capaz de caracterizar melhor a abrangência e as variedades desse processo na atualidade (KAPP, NOGUEIRA e BALTAZAR, 2009).

Trata-se de um modelo feito para ser vendido e não pensando nas complexidades de moradias tidas como precárias. Isso levanta questionamentos sobre os rumos da arquitetura e uma possível crise dentro da profissão. Uma arquiteta destacou a dificuldade de manter o negócio, mencionando que o lucro vem do volume de reformas rápidas, mas o desafio está em comunicar a existência do serviço e convencer as pessoas de que podem pagar por ele.

A Vivenda é uma plataforma de financiamento que atua centralizando o capital, dispersando o trabalho sem vínculo empregatício em escala nacional, por meio dos escritórios plugados na plataforma. Escritórios estes que têm a ‘liberdade’ de estipular suas próprias metas e são os responsáveis técnicos pela execução das reformas. Estudiosos vêm caracterizando como autogerenciamento subordinado o processo de trabalhadores de plataforma que arcam com todos os riscos e custos dos seus trabalhos, mas que tem a suposta ‘liberdade’ de estipular suas metas diárias (Abílio; Amorim; Grohmann, 2021). É um auto-gerenciamento subordinado à empresa que detém a tecnologia e o capital.

Nas entrevistas, não foi mencionado nada relacionado a algum tipo de politização, mobilização ou conscientização crítica ou coletiva sobre os lugares (físicos ou sociais) que as pessoas atendidas estão ocupando. Elas são meras consumidoras passivas no processo. Trata-se somente da promoção do consumo de mais mercadorias e, consequentemente, da criação de mais dependência entre os ‘atendidos’ e os ‘técnicos’.

No entanto, apesar dessas prévias conclusões, é preciso entender essa questão olhando mais concretamente para as experiências das mulheres com a compra da mercadoria reforma, buscando entender sobretudo a relação do capitalismo financeirizado com as suas vidas cotidianas.

2.1.2 A experiência das mulheres com a compra da reforma

Após discutir os aspectos econômicos da empresa e as práticas dos escritórios, esta seção analisa as experiências de duas mulheres que adquiriram pacotes de reforma. O

objetivo é entender como as dinâmicas financeiras afetam as suas vidas cotidianas. Ao todo, foram entrevistadas oito mulheres, cada uma duas vezes durante o ano de 2022, no início e no meio. A ideia foi tentar entender melhor as experiências das mulheres alguns meses depois das reformas, quando o entusiasmo inicial da já havia dado lugar a uma avaliação do empreendimento mais baseada no cotidiano. Esse método foi fundamental principalmente para ver como estavam lidando com as prestações das reformas. Como os escritórios estão espalhados pelo país, entrevistei as mulheres por telefone (Moreno, 2022).

É importante destacar que, ao apresentar esses casos, não se busca generalizar a experiência de todas as mulheres do Brasil que adquiriram esse pacote de reformas. O objetivo principal é evidenciar como o contexto de transformações no mundo do trabalho, financeirização, precarização e endividamento está interligado ao a autoprodução de moradias e, consequentemente, ao funcionamento desta plataforma, intensificando a crise da reprodução social já em curso (Fraser, 2020).

A primeira experiência que vou relatar é a da Tânia.⁴ Ela tem 50 anos, é uma mulher negra, solteira, que mora com a filha e com os dois netos. Trabalhou a vida inteira como diarista. Na pandemia, foi demitida e, atualmente, tem sentido dificuldade para encontrar trabalho por conta de sua idade. Ela cobra 180 reais a diária e diz que, na época em que realizou a reforma, estava ganhando cerca de 700 reais por mês. Sua filha recebe o auxílio Brasil e trabalha com eventos, ganhando 100 reais por dia de trabalho, mas só recebe quando trabalha.

Tânia mora na mesma casa há vinte e três anos. Ela autoproduziu sua casa inteira sozinha. Foi sempre ela que fez os empréstimos em vários bancos e contratou os pedreiros. Na primeira conversa, Tânia disse ter gostado muito da reforma. Sua primeira experiência com a Vivenda foi quando ganhou duas reformas subsidiadas, convertidas nas pinturas, trocas de revestimento do piso e instalação de forro dos quartos da filha e da neta. Depois delas, Tânia decidiu financiar uma reforma para seu quarto. Ela comprou o kit quarto, que inclui revestimentos de piso, parede e teto. Pagou uma entrada de 10 parcelas de 400 reais e financiou o restante em 30 parcelas de 350 reais. Assim, o custo

⁴ Com o intuito de preservar as identidades das mulheres entrevistadas, substitui seus nomes reais por nomes fictícios.

total da reforma será de 14.500 reais, dos quais 2.872,59 reais correspondem apenas aos juros.

Nessa primeira entrevista, Tânia relatou ter gostado muito da reforma. Disse que esse tipo de reforma era boa porque era rápida, já vinha com tudo incluso e, no final, “voce só paga e esquece”. Dado às tantas dificuldades cotidianas, qualquer coisa que você “pague e esqueça” é realmente um privilégio.

Tânia fez empréstimo a vida inteira para construir e reformar sua casa. Mas não tem mais conseguido fazer isso porque está trabalhando como diarista e não com carteira assinada. Foi por isso que viu vantagem em contratar o serviço de reforma da Vivenda.

Eu já fiz muito [empréstimo], minha filha, para fazer reforma na minha casa, porque eu era sozinha... Eu sempre fui sozinha, nunca tive marido para me ajudar em nada. Então, eu costumava fazer na Caixa Econômica. Eu fiz para reformar aqui quando minha neta nasceu, há nove anos. Já fiz para comprar móveis. A minha filha tinha o auxílio morte, do pai dela que é falecido, mas só eram quatrocentos e poucos reais, que não dava para nada. Então, eu fiz um empréstimo para comprar o berço da minha neta, para comprar tudo, porque o pai dela também não ajudou em nada! Fiz isso para poder ajudar minha filha. Eu só tenho ela de filha, né? [...] Mas já fiz [empréstimos] mais vezes. Sempre para arrumar a casa. Sempre. Já fiz cartão para comprar o material [de construção] para levantar em cima da minha casa (Tânia).

Vê-se, nesses relatos, a dinâmica do endividamento associado às tarefas de reprodução social (Gago, 2019). Diante de tantos empréstimos, perguntei se ela tinha conseguido pagar todos eles.

É, eu tenho o nome sujo por causa do cartão de crédito que eu não paguei [...] Olha, olha: eu já fiz empréstimo na Caixa Econômica, na BV, no Santander. O do Santander eu consegui pagar, porque eu trabalhava no hospital [com carteira assinada]. Eu sempre consegui levantar aqui [a

casa] com empréstimos. Só que agora não dá, né? Porque estou sem trabalhar registrado, como é que eu vou pegar empréstimo para terminar? E aí eu consegui com a Vivenda (Tânia).

Nos relatos de Tânia fica evidente que as estratégias de gestão cotidianas para reproduzir a vida são sempre mediadas por empréstimos associados à produção de moradia: uma mercadoria cara que não está incluída no valor do salário mínimo (que, atualmente, mal cobre a alimentação). Talvez se possa pensar que, se ela sempre se endividou para autoproduzir a casa, não haveria nada de errado em contrair uma dívida com a Vivenda, que pelo menos oferece serviços técnicos qualificados. Sobre isso, como se verá adiante, Tânia mesma elaborou o que seria melhor para ela.

Mas Tânia também me confessou, ainda na nossa primeira conversa, que estava preocupada com um problema estrutural de sua casa, pois as paredes estão rachando. O escritório da Vivenda não trabalha com questões estruturais. A estrutura de sua casa está comprometida, mas ela está pagando caro por uma reforma do revestimento de um cômodo. Teve ‘suporte técnico’ para revestir seu quarto, mas para o que é realmente difícil de resolver, terá que se virar sozinha. Na primeira entrevista, quando perguntei como as parcelas da reforma da Vivenda afetavam, Tânia disse que, com muito esforço, estava conseguindo manter o pagamento em dia.

Estou conseguindo pagar direitinho sim! Sempre que eu ganho o dinheiro da semana, eu guardo, sabe? Como eu ganho 180 reais por semana, eu já reservo esse dinheiro e só coloco mais 20 reais. A minha filha também faz bico e ajuda. Às vezes, ela paga para mim e eu faço as compras de casa... E, assim, nós vamos fazendo o rolo [risos]. [...] Eu nunca fui muito de... É que nem eu falo para você... nunca fui muito de roupa e sapato, sabe? Ainda mais com essa pandemia, a gente aprende muito, né? A gente aprendeu muito a economizar, aprendeu a ver que não precisa tanto de roupa e sapato, né? Eu prefiro minha casa limpa e ter comida na geladeira [risos]. Eu prefiro isso, o resto a gente compra depois. Se puder comprar

calcinha, se puder comprar uma blusa, eu compro. Agora, a minha filha já tem que comprar as coisas para os meus netos (Tânia).

Cinco meses depois de nossa primeira entrevista, entrei em contato com Tânia novamente, para saber se estava conseguindo pagar regularmente as parcelas e se tinha resolvido a questão da caixa d'água. Ela disse que suas condições de vida pioraram muito. Está com mais dificuldade de encontrar trabalho como diarista, e tem somente um cliente fixo na semana. "Foi que nem eu te falei. A minha idade é cruel. Parece que, só porque tenho 50 anos, as pessoas pensam que não como mais." Além disso, a sua filha, que faz bicos em eventos, quase não está sendo chamada para esses trabalhos. "Ela recebe Bolsa Família, mas é 430 reais... é muito pouco, não dá para pagar as contas com esse dinheiro". Tânia me contou que tiveram a sorte de receber algumas cestas básicas recentemente, depois de quatro meses à míngua.

Estou tentando colocar as coisas em ordem. Só vou conseguir negociar a Vivenda em agosto. Qualquer coisa, eu negocio as parcelas que estão atrasadas e pago uma atrasada e uma atual, uma atrasada e uma atual, entendeu? Eu vou ver também se eu consigo diminuir o valor da prestação, porque se eu renegociar tudo, vou pagar muito juros em cima, entendeu? Então, eu tenho que fazer isso com calma. Eu tenho que ver o que eu faço para não pagar tanto juros. Mas está difícil, viu? As coisas estão muito difíceis... (...) Assim, a gente precisa comer. (...) É complicado, mas eu tenho fé em Deus que eu vou conseguir colocar as parcelas em ordem, minha filha (Tânia).

Tânia demonstra um impasse claro entre comprar comida, pagar a dívida da reforma de sua casa e cuidar da saúde do neto. Ela comentou que as rachaduras nas paredes aumentaram muito, estão "de canto a canto" das paredes do quarto da filha, do neto e, inclusive, do próprio quarto dela (o que ela ainda está pagando a reforma de revestimento).

Na segunda entrevista, embora Tânia continuasse dizendo que amou os serviços feitos pela Vivenda, não parecia mais tão empolgada recorrer a eles novamente. Vem pensando em fazer futuras reformas aos poucos, como sempre fez nesses vinte anos da construção de sua casa: conseguindo “um dinheirinho aqui e ali” e arrumando uma coisa de cada vez. A suposta facilidade de pagar uma quantia mensal, isto é, de “pagar e esquecer”, como ela mesma disse meses atrás, não se concretizou. Na verdade, a obrigação mensal se tornou uma preocupação a mais em sua vida, acirrada pelo fato de ela e a filha ganharem por dia de trabalho.

Talvez chamar uma pessoa para rebocar; depois chamar uma pessoa para colocar uma janela(...) porque eu acho que, sei lá, esse negócio de prestação a gente fica meio doido, sabia? Eu estou trabalhando de diarista. Não vou trabalhar registrada mais – isso está fora de cogitação – porque, diarista, você já pega o dinheiro na hora, compra o que está precisando para dentro de casa, repõe a comida da semana e assim vai (Tânia).

Tânia e a filha ganham apenas o suficiente para sobreviver um dia depois do outro, o que dificulta planejar em longo prazo. Ela nem cogita mais a possibilidade de um trabalho com carteira assinada, porque, segundo ela, além de pagar pouco, só paga no fim do mês. No entanto, também se queixa das impossibilidades de conseguir um empréstimo sem um trabalho com carteira assinada. Afinal, nesses vinte anos, ela só conseguiu empréstimos para construir sua casa porque trabalhava ‘formalmente’. Sobre isso, Verónica Gago (2019) diz haver uma diferença crucial entre contrair uma dívida quando você sabe que trabalho fará para quitá-la, e contrair uma dívida quando você não tem nenhuma garantia de trabalho futuro, como no caso de Tânia. Isso só prova como, na atualidade, mesmo sem a garantia do salário, a dívida tem um papel protagonista na reprodução social. “O endividamento dos não assalariados é um prisma que permite ver o modo de funcionamento em geral da dívida como dispositivo privilegiado de extração de valor no capitalismo contemporâneo” (Gago, 2019, P. 171). O economista Fernando

Teixeira aponta como um "potencial risco sistêmico" a "oferta de crédito em larga escala para uma população sem emprego formal, eventualmente sem renda e que tende a se refinanciar constantemente para sobreviver" (Teixeira, 2020, p. 11). Evidentemente, essas pessoas precisam de mais do que crédito para reproduzir as suas vidas, a começar pelo acesso público e gratuito a bens e serviços essenciais.

A segunda experiência relatada aqui será a de Fabiana.⁵ Ela tem 51 anos, é casada e não tem filhos. Ela e o marido trabalham como faxineiros em uma empresa, ganhando, cada um, um salário mínimo. Moram na mesma casa há trinta anos. A casa faz parte de um conjunto habitacional construído pela COHAB do seu estado. Passados esses trinta anos, as necessidades de reformá-la não param de crescer. Quando Fabiana viu o escritório atuando na comunidade, decidiu contratá-lo e reformar o telhado, aumentando sua inclinação e trocando as telhas. Para isso, precisou alugar outro lugar por três meses, pagando o aluguel mensal de 500 reais. Ela diz ter adorado sua reforma. Mas, em determinado momento da entrevista, também confessou que achou que o telhado poderia ter ficado mais alto, mas comentou que não se meteu muito na obra porque foi seu esposo que ficou à frente. É comum as mulheres se sentirem intimidadas a darem opinião sobre as obras em suas próprias casas.

Na primeira entrevista, Fabiana me contou que precisou parar de trabalhar porque sofreu um acidente doméstico em 2021 e quebrou o fêmur das duas pernas e o punho. Ela fez uma cirurgia grande e, no pós-operatório, mudou-se para a casa das cunhadas para ser cuidada por elas.

Em razão desse acidente, Fabiana teve gastos adicionais com remédios, médicos, fisioterapia e transporte, além de outros gastos extras que surgiram em sua casa. Só o plano de saúde consome mais de um terço do salário-mínimo que ela ganha. Por isso, ainda nem começou a pagar as parcelas da reforma da Vivenda.

Para ser bem sincera com você, porque eu não gosto de mentira, eu nem comecei a pagar ainda, você acredita? Eu estou em débito com eles, mas eu avisei que vou pagar. Eu me sinto muito envergonhada, não vou mentir... eu me sinto. Por que? Porque a gente, que é crente, tem que ter

5

uma palavra só. Eu queria muito já ter começado [a pagar], mas infelizmente aconteceram outras coisas que eu não esperava... e, então, eu não pude pagar. Estou em débito com eles até agora.

Eu fiz um planejamento dos meus débitos para me organizar, mas, infelizmente, aconteceram outras pendências. Mas eu vou pagar, em nome de Jesus, não vai ficar nada fora do lugar. Eu fico com vergonha, porque, assim, a pessoa quando manda fazer uma coisa, faz porque pode pagar, né? Eu acredito nisso. Então, se eu me responsabilizei de pagar e agora eu não estou pagando... Olha, você não tem noção do que eu choro, não. Eu choro, peço ao senhor que me ajude e peço muito a Deus que ajude eles [escritório] também, né? Porque eles têm essa boa vontade (Fabiana).

Para Fabiana, trata-se de uma culpa individual. Mas há todo um contexto à sua volta que lhe impossibilita sobreviver com o salário que ganha. Seu relato apresenta, concretamente, como a 'moral devedora' e a culpabilização individual são formas eficazes de 'docilização' e de gerência da paciência das camadas populares (Gago, 2018). Como Verónica Gago pontua, a expansão da financeirização das economias populares faz com que os setores mais pobres se endividem para pagar serviços básicos. O que confirma essa perspectiva é a resposta de Fabiana, quando perguntei se ela está acostumada a fazer empréstimos com frequência.

Eu não consigo fazer não, porque, assim... eu sou suja, sabe? Suja, que eu digo, é assim, o cartão que já era para eu ter pago. Desde que eu caí, estava pagando as coisas direitinho, mas, por conta disso, coisou todo meu dinheiro que era para eu pagar [...] É remédio, é não sei o que, é um monte de coisa... Você sabe como é médico particular, né? Os remédios de médico particular não é coisa do governo, que a gente pega de graça não. É uma coisa cara, né? Tudo é caro, entendeu? (Fabiana).

Fabiana disse: "Eu sou suja" e logo depois corrigiu: "suja, que eu digo, é assim, o cartão que já era para eu ter pago". Mais uma vez suas palavras demonstram como a

dívida a atinge subjetivamente. O mecanismo da dívida é uma forma sutil e eficaz de manter as pessoas na miséria e, mais do que isso, de fazer elas acreditarem que estão nesse lugar porque merecem. Sobre isso, as feministas argentinas vêm discutindo o quanto é necessário "tirar a dívida do armário", isto é, desindividualizá-la, desprivatizá-la, dar-lhe corpo e voz, demonstrando o quanto ela é um problema comum – e estrutural – presente na vida da maioria da população (Gago & Cavallero, 2019).

Na nossa segunda conversa, em julho de 2022, Fabiana já tinha voltado a trabalhar, mas ainda não tinha previsão de quando conseguiria pagar as parcelas da reforma, porque surgem sempre despesas urgentes no seu dia a dia. Em nenhum momento ela culpou o escritório por nada. Pelo contrário, continua muito grata ao serviço prestado. Como já disse, ela sente que somente ela é culpada.

Tu acredita que eu nem abro a carta de cobrança? Porque me dá uma tristeza na alma. É muito ruim você fazer um planejamento que não deu certo. Eu fico muito triste, não sei... só Deus sabe. Eu sou crente, minha filha. É feio você comprar um negócio e não pagar. Alguém pode até dizer: Ah, [não está pagando] mas está comprando outra coisa... mas não! A gente não está comprando nada, a gente está mais pagando as coisas... e quando compra, é coisa boba, porque tem que se alimentar. "Quando compra, é coisa boba, porque tem que se alimentar"! (Fabiana).

O salário de Fabiana é quase todo comprometido com o seu plano de saúde, com remédios, com a compra de comida e com outras despesas urgentes que surgem no dia a dia. Em junho de 2021, as coisas apertaram tanto financeiramente que duas amigas de Fabiana se juntaram para pagar a mensalidade do seu plano de saúde sem ela pedir, porque sabiam da importância dele para a sua reabilitação. Eis uma experiência concreta de intensificação da crise da reprodução social.

Por fim, a casa de Fabiana ainda precisa de várias reformas. Mas, nesse momento, são questões distantes: "são prioridades para o futuro. [...] Eu fico triste até de pensar, mas como eu sou crente, graças a Deus, acredito que tem um Deus grande, fiel. Se eu

“... chegou até aqui, Deus me vai ajudar a continuar” (Fabiana). Ao final, nas considerações finais, retomo a discussão sobre a empresa.

2.2 A PLATAFORMA CONTRATE QUEM LUTA (CQL)

A plataforma Contrace Quem Luta (CQL) foi desenvolvida pelo núcleo de tecnologia do Movimento dos Trabalhadores Sem Teto (MTST) em 2021. Seu objetivo é conectar, via WhatsApp, os trabalhadores do movimento com pessoas que precisam de serviços, aumentando as oportunidades de trabalho para os membros das ocupações. A maioria dos serviços oferecidos envolve construção (reformas e pequenos reparos) e limpeza, mas há mais de setenta outros tipos de trabalho disponíveis, sendo o público-alvo composto principalmente por pessoas da classe média. O seu surgimento já deixa evidente que o seu pressuposto é o oposto da Vivenda, por isso não cabe compará-las simetricamente. Felipe Bonel, um dos idealizadores, explica que a criação da plataforma se baseava na seguinte lógica: “Como utilizar tecnologias geralmente voltadas para lucro e exploração em benefício da classe trabalhadora?” (Aguiar, 2023).

Para os idealizadores do CQL, uma das maiores dificuldades enfrentadas pelos trabalhadores do movimento era justamente a construção de suas próprias carteiras de clientes. Tomando como exemplo um trabalhador da construção civil, como um pedreiro, ele geralmente tem duas opções de trabalho: ou trabalha para uma empreiteira ou atua de forma autônoma. Mas como são distribuídas as oportunidades? As grandes obras estão concentradas nas empreiteiras, onde a remuneração mensal de um pedreiro é de um salário mínimo e meio. Já o trabalho autônomo pode proporcionar uma remuneração mais alta, mas isso depende da criação de uma boa rede de contatos. A plataforma foi criada para isso: ajudar esses trabalhadores a construir sua própria carteira de clientes. Atualmente, ela é composta por cerca de duzentos e sessenta trabalhadores na região metropolitana de São Paulo.⁶

Para explicar o funcionamento da plataforma, é interessante compará-la às plataformas convencionais. Em plataformas como a Uber, o usuário solicita um carro

⁶ Palestra de Gabriel Simeone no seminário Melhorias Habitacionais – da Saúde do Habitat à Economia Popular - IPEA, via Youtube, em 27/11/2023.

pelo aplicativo e paga à plataforma, que retém parte do valor e remunera o motorista após o serviço. A plataforma controla todo o processo, deixando o trabalhador sem clareza sobre o quanto deveria ganhar, exceto pelo que ouve de outros colegas na mesma situação. Além disso, ele também corre o risco de ser banido da plataforma sem saber a razão para isso (Aguiar, 2023).

Já a plataforma CQL opera de forma diferente: o usuário solicita uma reforma via WhatsApp, e o pedido é enviado a um coletivo do movimento, que indica um prestador de serviço próximo. O trabalhador negocia diretamente com o cliente, sem que a plataforma retenha qualquer parte do pagamento. Não há um algoritmo que determine essas decisões. Isso permite uma relação direta entre trabalhadores e clientes, proporcionando maior autonomia nas negociações. Ela não cria uma dependência, porque não existe nenhuma pretensão de acumulação financeira. Para eles, “o objetivo é enfocar as grandes empreiteiras que monopolizam as oportunidades”.⁷ Alguns estudiosos têm atribuído o termo "cooperativismo de plataforma" a esse tipo de organização (Grohmann, 2021).

A CQL não usa a tecnologia como um fim, mas sim como um meio. Os trabalhadores podem fazer a própria carta de clientes e sair da plataforma quando achar conveniente. Além disso, um ponto a ser destacado é que os trabalhadores dos serviços de construção civil têm reuniões mensais de avaliação e discussão das obras e dos processos de trabalhos, possibilitando a troca de conhecimento entre pedreiros mais e menos experientes. Nessas reuniões, além de discutirem a precificação dos serviços, também tratam de alguns problemas. Por exemplo, se algum cliente reclamar de uma obra realizada por algum dos trabalhadores, todos se reúnem para entender o que deu errado, identificar as causas do problema, discutir alternativas e estabelecer estratégias para sua resolução.⁸

A criação da CQL surge como uma solução prática para aumentar as chances dos membros do movimento encontrarem trabalho, proporcionando-lhes uma fonte de renda. A decisão de criar a plataforma provavelmente reflete a grave precariedade

⁷ Palestra de Gabriel Simeone no seminário Melhorias Habitacionais – da Saúde do Habitat à Economia Popular - IPEA, via Youtube, em 27/11/2023.

⁸ Ibid.

enfrentada por esses trabalhadores, à medida que o trabalho periférico está cada vez mais se degradando. Isso levanta questões mais amplas e complexas sobre a generalização da plataforma e transformações no mundo do trabalho. Apesar de oferecer brechas de autonomia, que continuam valiosas, tanto a plataforma quanto os trabalhadores estão inseridos nas contradições do capitalismo, enfrentando uma profunda crise de reprodução social.

Durante a entrevista com um dos integrantes do MTST, ele destacou as contradições do capitalismo, mencionando que o movimento tem muita dificuldade em estabelecer uma relação de ganho da luta para manutenção das pessoas mobilizadas, com uma mudança significativa nos modos de produção. Por exemplo, em muitos casos, as pessoas do movimento estão mais interessadas em obter uma casa, independentemente de como ela seja produzida, ou em trabalhar para pagar as contas, mediante a necessidade de sobreviver. Ao mesmo tempo que o movimento vislumbra uma atuação mais radical via experimentação de outras formas de produção, ele também trabalha na perspectiva da resolução das necessidades imediatas dos trabalhadores. Essas dificuldades são contradições inerentes à própria luta.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Neste contexto, foram apresentadas duas plataformas relacionadas ao setor de melhorias habitacionais. As duas possuem pressupostos bastante distintos. Me dediquei mais à análise da primeira, a Vivenda. A análise do modelo de negócio revela que, em vez de resolver problemas sociais (como defende), o foco está na criação de um mercado de reformas, articulado ao setor financeiro e desvinculado do Estado e das políticas públicas. Isso demonstra a aproximação da financeirização com as periferias, tratando esses territórios como uma nova oportunidade de valorização do capital. Em termos gerais, o funcionamento da empresa se trata de transformar as supostas precariedades ou necessidades das pessoas em mercadorias. O modelo de atuação da empresa não solucionará o problema do déficit habitacional, uma vez que as obras de revestimento não abordam as questões mais graves enfrentadas por esses moradores, como problemas

estruturais e infiltrações. Nesse formato de negócio, para que alguém obtenha lucro, pressupõe-se que essas pessoas permaneçam dependentes e na informalidade. Onde a generalização de processos como este podem nos levar? Quais os rumos da arquitetura nesse contexto?

Um ponto fundamental que ainda quero ressaltar é que dinâmicas como essa, por apresentarem resultados rápidos e por terem abrangência nacional, são mais festejadas pelo *mainstream*. Trata-se de um novo mercado de reformas que pode acabar ‘ofuscando’ ou desmobilizando pequenas iniciativas de assessoria técnica mais focadas em processos de ganhos de autonomia e de consciência crítica sócio-espaciais do que em produtos acabados. São iniciativas que tem suas contradições e ambiguidades; que não dão respostas imediatas aos problemas sociais (porque isso não existe); que não conseguem materializar seus processos em fotos de ‘antes e depois’; e que acontecem em menor escala, mas que buscam abrir pequenas brechas nesse modo de produção capitalista cruel e desigual em que vivemos.

Em seguida, apresentei a plataforma Contrace Quem Luta (CQL) como uma brecha emancipatória frente ao atual cenário de crise. Como já mencionei, ela parte de um pressuposto oposto ao da Vivenda. Nela, o foco é conectar os trabalhadores do movimento com pessoas que precisam de serviços, aumentando as oportunidades de trabalho para os membros das ocupações e fortalecendo ganhos de consciência crítica dos trabalhadores. Portanto, trata-se de uma plataforma inserida nas mesmas contradições do capitalismo em que a Vivenda está, mas sua atuação é focada no processo do ponto de vista do trabalhador, buscando promover a conscientização política e garantir oportunidades de trabalho aos envolvidos no movimento.

Um ponto interessante ao analisar as duas plataformas é o que elas revelam em seu funcionamento. O trabalho do pedreiro, considerado mais precarizado pela sociedade, é, na verdade, mais valorizado na plataforma Contrace Quem Luta. Por outro lado, o trabalho geralmente reconhecido como valorizado na sociedade, que é o do arquiteto, é mais precarizado na plataforma da Vivenda.

Por fim, é importante reconhecer que, na plataforma Contrace Quem Luta, há, pelo menos, uma atuação crítica de autorregulação dos trabalhadores, considerando que essa

prática não gera dependência e promove o aprendizado coletivo e a troca de conhecimentos entre pedreiros com diferentes níveis de experiência. Mesmo considerando suas limitações e contradições, ainda pode servir como um exemplo a ser adotado, aprimorado e transformado por outros movimentos e grupos sócio-espaciais.

REFERÊNCIAS

- ABÍLIO, Ludmila Costhek; AMORIM, Henrique; GROHMANN, Rafael. Uberização e plataformização do trabalho no Brasil: conceitos, processos e formas. **Sociologias**, v. 23, p. 26-56, 2021.
- AGUIAR, Carolina. Contrate quem luta: Iniciativa do MTST gera emprego para militantes que prestam serviços. 2023. Acesso em: 01 ago. 2024.
- ASSAD, Fernando Arruda. Negócios sociais no Brasil: oportunidades e desafios para o setor habitacional. **Dissertação de mestrado**. São Paulo, Universidade de São Paulo, 2012.
- BARKI, Edgar; RODRIGUES, Juliana; COMINI, Graziella Maria. Negócios de impacto: um conceito em construção. **Revista de empreendedorismo e gestão de pequenas empresas**, v. 9, n. 4, 2020, pp. 477-504.
- FRASER, Nancy. Contradições entre capital e cuidado. Trad. José Ivan Rodrigues de Sousa Filho. **Princípios: Revista de Filosofia**, v. 27, n. 53, 2020, pp. 261-288.
- GAGO, Verónica. **A potência feminista ou o desejo de transformar tudo**. Trad. Igor Peres. São Paulo: Elefante, 2020.
- GAGO, Verónica. **A razão neoliberal: economias barrocas e pragmática popular**. Trad. Igor Peres. São Paulo: Elefante, 2018.
- GAGO, Verónica; CAVALLERO, Luci. **Uma Leitura feminista da dívida**. São Paulo: Criação Humana, 2019.
- GROHMANN, Rafael. Plataformização do trabalho: entre dataficação, financeirização e racionalidade neoliberal. **Revista Eletrônica Internacional de Economia Política da Informação da Comunicação e da Cultura**, v. 22, n. 1, p. 106-122, 2020.
- HARVEY, David. **A loucura da razão econômica: Marx e o capital no século XXI**. São Paulo: Boitempo, 2019.
- FEDERICI, Silvia. **Reencantando o mundo: feminismo e a política dos comuns**. Trad. Coletivo Sycorax: Solo comum. São Paulo: Elefante, [2019] 2022.

KAPP, Silke; NOGUEIRA, Priscilla; BALTAZAR, Ana Paula. "Arquiteto sempre tem conceito - esse é o problema". In: **Projetar**, 2009, São Paulo. Projeto como investigação: Antologia. São Paulo: Altermarket, 2009.