PABLO RIBEIRO

DIAGNÓSTICO DO ESCRITÓRIO TÉCNICO

Descubra em 30 minutos onde o seu escritório perde tempo e dinheiro, e o que corrigir primeiro.

AGENDA • OBRAS • CONTRATOS
EQUIPE • CAPTAÇÃO DE CLIENTES

Para titulares de escritórios de arquitetura e engenharia.

> **“Gestão não é burocracia. É o que libera tempo para o que só você faz.”**

Eng. Pablo Rodrigo Ribeiro
Engenheiro Civil | Método Escritório Sob Controle

Sumário

Antes de começar.....3
Como fazer o diagnóstico.....4
Por que gestão é o ponto cego.....5
Agenda e visitas.....6
Obras e projetos.....7
Contratos.....8
Equipe e captação de clientes.....9
Seu resultado.....11
Plano de 30 dias.....12
Por que o plano costuma ser abandonado.....13
O próximo passo.....14

Antes de começar

01

Você domina o lado técnico do seu trabalho. Projeta, calcula, especifica, acompanha obra. Mas, no fim do mês, a sensação é outra: a agenda está na cabeça, o status de cada projeto depende de você lembrar, um contrato começou sem estar assinado e o cliente perguntou algo que você não soube responder na hora.

Isso não é falta de competência. **Gestão é uma terceira disciplina**, que nem a formação em arquitetura nem a de engenharia ensinam de verdade. O resultado é um escritório tecnicamente bom e administrativamente improvisado, que perde tempo e dinheiro em pontos que quase nunca aparecem, porque viraram rotina.

Este diagnóstico torna esses pontos visíveis. Em cerca de 30 minutos, você avalia o escritório em cinco frentes, descobre onde está a maior perda e sai com um plano de 30 dias para corrigir o que mais pesa, sem comprar sistema nem contratar ninguém.

Agenda • Obras e projetos • Contratos • Equipe • Captação de clientes

Para quem é

Titulares e sócios de escritórios de arquitetura e de engenharia, de pequeno e médio porte, que trabalham sozinhos ou com uma equipe pequena e sentem que a parte administrativa está sempre um passo atrás da parte técnica.

> “
>
> *Um escritório tecnicamente bom e administrativamente improvisado perde, todo mês, tempo e dinheiro que ninguém vê.*

Como fazer o diagnóstico

02

O diagnóstico funciona como uma conversa honesta consigo mesmo. Não há resposta certa: há a fotografia de como o escritório funciona hoje.

01 **SEPARE 30 MINUTOS**

Sem interrupção. Tenha à mão a agenda e a lista de projetos, se houver.

02 **PENSE NOS ÚLTIMOS TRÊS MESES**

Responda como as coisas realmente aconteceram, e não como deveriam acontecer.

03 **DÊ NOTA A CADA AFIRMAÇÃO**

0 se não acontece ou não existe; **1** se acontece às vezes ou existe pela metade; **2** se acontece sempre e funciona.

04 **SOME CADA FRENTE**

Anote o total no fim de cada frente e leve para a folha de resultado do capítulo 08.

05 **MONTE O PLANO**

Comece o plano de 30 dias do capítulo 09 pelas duas frentes com a menor porcentagem.

Uma dica

Se você tem sócio ou equipe, peça para outra pessoa responder também, separadamente. Quando as notas diferem muito na mesma afirmação, você encontrou um ponto em que cada um enxerga o escritório de um jeito, e isso já é um achado.

> “
>
> *Não há resposta certa. Há a fotografia de como o escritório funciona hoje.*

Por que gestão é o ponto cego 03

O problema de gestão em escritórios de arquitetura e engenharia não é impressão pessoal; ele aparece em pesquisas do próprio setor.

- Em 2015, o CAU/BR e o Instituto Datafolha fizeram uma ampla pesquisa nacional sobre a percepção da sociedade em relação à arquitetura. Um dos achados foi que a maior parte da população nunca contratou um profissional habilitado para construir ou reformar, sinal de uma falha de posicionamento e comunicação do setor.
- Em 2021, uma tese de doutorado da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da USP estudou escritórios de arquitetos titulares e apontou que os planos de negócio, quando existem, raramente acompanham a realidade do mercado.
- Em 2019, o Conselho Nacional de Educação atualizou as diretrizes dos cursos de Engenharia para incluir liderança, empreendedorismo e trabalho em equipe, reconhecendo uma lacuna de formação.

Se o seu escritório improvisa na gestão, você não é exceção: é o padrão de duas profissões inteiras. A boa notícia é que a maior parte das perdas se concentra em poucas frentes, e elas podem ser medidas.

AS CINCO FRENTES AVALIADAS

Frente	O que avalia
A. Agenda e visitas	Como os compromissos são organizados, compartilhados e registrados
B. Obras e projetos	Se existe visão única de tudo o que está ativo e do prazo de cada item
C. Contratos	Se o serviço começa formalizado, com escopo claro e pagamento ligado a entregas
D. Equipe	Como as tarefas são distribuídas, acompanhadas e concluídas
E. Captação de clientes	De onde vêm os clientes e se há previsibilidade de novos contatos

> *Gestão não pertence à arquitetura nem à engenharia. É um terceiro campo, de que as duas precisam igualmente.*

Agenda e visitas

04

A agenda é a primeira coisa a falhar quando o volume cresce. Visita esquecida, reunião marcada em cima de outra, decisão tomada na obra que ninguém registrou: cada uma parece pequena, mas todas custam retrabalho e a confiança do cliente.

DÊ NOTA DE 0 A 2 A CADA AFIRMAÇÃO

Nº	Afirmação	Nota (0, 1 ou 2)
1	Minha agenda fica em um único lugar, e não espalhada entre papel, memória e conversas de WhatsApp.	
2	Sei quantas visitas e reuniões tenho, em média, por semana.	
3	Não esqueço nem perco visitas ou reuniões marcadas.	
4	Quem precisa saber da minha agenda consegue ver sem depender de me perguntar.	
5	Registro o que foi conversado e decidido em cada visita ou reunião.	

Total da Frente A: _____ de 10 pontos

CORREÇÕES SIMPLES, SEM FERRAMENTA NOVA

01 UMA AGENDA SÓ

Escolha um lugar (a agenda do celular já basta) e registre tudo nele. O que não está na agenda não existe.

02 COMPARTILHE

Dê acesso de leitura a quem precisa saber dos seus horários, sócio ou equipe.

03 REGISTRO DE TRÊS LINHAS

Depois de cada visita: data, o que foi decidido e qual o próximo passo. Envie ao cliente por mensagem; isso registra e evita divergência depois.

04 AGRUPE POR REGIÃO

Ao marcar visitas, junte as obras próximas na mesma saída de campo.

PABLO RIBEIRO

FIM DA AMOSTRA

Você viu a abertura e a primeira frente do diagnóstico.

O guia completo traz também:

- Obras e projetos, contratos, equipe e captação de clientes
- A folha de resultado, com a nota de cada frente
- O plano de 30 dias, semana a semana
- A rotina mensal que impede o abandono do plano

Guia completo: engpabloribeiro.com.br

Seção Materiais | Ponta Grossa/PR | (42) 99918-9446