



Como montar seu negócio, gerar emprego e renda

www.empregoerenda.com.br

Portal Emprego e Renda - Como montar seu negócio, gerar emprego e renda

Limpeza e geração de renda

Ambiente limpo, organizado e saudável é pré-requisito para um bom estado de espírito. Um local organizado proporciona mais rendimento em qualquer atividade exercida. Conhecendo esses benefícios, as empresas investem cada vez mais na organização do ambiente de trabalho. Esse cenário deu espaço para o surgimento de um mercado especializado em prestação de serviços de limpeza de forma terceirizada e com pessoal capacitado. Prova de que esse mercado está em expansão é que, de acordo com Sirlene Lordi, do Departamento de Expansão da Limpidus, no Brasil existem cerca de 5 mil empresas que atuam no ramo e muito espaço para quem possuir tecnologia que permita a redução de custos e garantir serviço de qualidade. Ainda segundo Lordi, “a terceirização do serviço é benéfica para o empresário porque, fora a possibilidade de melhorar a qualidade do serviço e reduzir os custos, ele pode se focar no próprio negócio. Dessa forma, não desvia o tempo para se preocupar com a limpeza, que não é sua atividade fim”.



Uma empresa que presta esse serviço é uma empresa que se propõe a oferecer um pessoal qualificado. A limpeza pode ser prestada continuamente – como é o caso de escritórios, condomínios, colégios e hotéis – ou de forma avulsa, como a limpeza de pós-obras. “Oferecemos serviços tanto para o setor público, por meio de licitação, quanto para a iniciativa privada”, nos explica Pierantônio Sedo – diretor da Pointer Ambiental e membro do conselho do SEAC (Sindicato das Empresas de Asseio e Conservação no Estado de São Paulo).



Sirlene Lordi

As limpezas tradicionais, em termos de superfície, são as de piso, paredes frias, vidro, tratamento de piso em ambiente específico e, quando terceirizado o serviço, “podem representar uma economia superior a 25% para o empresário”, explica Sedo. Isso levando em consideração os custos totais de um funcionário. Despesas com salário, encargos sociais, férias, benefícios, uniformes e todos os outros custos relativos a um colaborador. De acordo com Elza L. Loeb, da Organização Toledo Lara Ltda, a empresa optou pela terceirização do serviço baseando-se em um estudo apurado de custos, mas com as devidas precauções, pois, “acreditamos que a terceirização deve ser vista com cautela no que tange a escolha da empresa, pois envolve responsabilidades muito grandes com os direitos trabalhistas. Sendo assim, acreditamos que essa parceria só será perfeita se cada parte cumprir rigorosamente as suas obrigações”.

Como toda empresa, também a prestadora de serviço de limpeza deve primar pela capacitação e o treinamento de seus colaboradores, pois é preciso estar adaptado às novidades do mercado e conseguir sobreviver em meio à concorrência. Sem a atualização do conhecimento do profissional, a possibilidade da sua empresa progredir fica comprometida. “Nossos profissionais recebem treinamento operacional com técnicas atuais de utilização de máquinas, ferramentas e dos produtos de limpeza adequados para cada superfície”, explica Lordi sobre a importância do treinamento e capacitação dos colaboradores. A

Limpidus aposta no sistema “home-based”. “Os franqueados gerenciam de sua própria casa. Dessa forma eles são dispensados do custo de montar e manter um escritório e têm a possibilidade de estar mais próximos do cliente no dia-a-dia, acompanhando os trabalhos, cuidando da seleção dos funcionários e envolvidos com tarefas que promovam uma melhor qualidade no serviço”, finaliza.

Entrevista com Pierantônio Sedo, membro do Conselho do SEAC/SP (Sindicato das Empresas de Anseio e Conservação no Estado de São Paulo).

E&R: Qual a atuação e a importância do SEAC/SP para o setor?

P.S.: Do ponto de vista patronal, o sindicato se preocupa muito com a relação entre as empresas e o sindicato dos empregados (Siemaco). Por exemplo, nesse momento existem ações conjuntas entre as duas entidades como é caso do Programa de Educação Continuada. O Programa tem como objetivo elevar o grau de escolaridade dos trabalhadores do setor, complementando seus conhecimentos no Ensino Fundamental. Para 2006, teremos também turmas de Ensino Básico (5º a 8º série). Essa qualificação não atinge somente a vida profissional, mas abrange um leque muito mais amplo que envolve o trabalhador como pessoa. Com a educação você pode mudar as pessoas, pois elas passam a ter oportunidade de refletir, decidir e absorver conhecimento pela leitura.



E&R: Qual o perfil das empresas que atuam no ramo da limpeza?

P.S.: A variedade é imensa. Existem empresas constituídas há poucos anos e outras que já são extremamente conhecidas – com mais de 40 anos de existência. O tamanho delas também varia muito. Existem algumas empresas com algumas dezenas de funcionários e outras com milhares. Evidentemente, o tamanho, não necessariamente, representa a qualificação técnica de uma empresa. Os pequenos empreendimentos têm o seu nicho de mercado, suas oportunidades e, é clássico, que as empresas de grande porte também se dediquem a atividades na área pública.

E&R: Como está o mercado?

P.S.: Uma coisa preocupa muito: a quantidade de impostos sobre nossas empresas é algo astronômico – Cofins, PIS, ISS, além das contribuições do INSS – pois a especialização que a empresa terceirizada oferece tem que ser remunerada, mas com esse volume de impostos essa tarefa fica mais difícil, afinal, é preciso nos empenhar para ser mais competitivos. O SEAC/SP tem como prática estabelecer relações com o governo, no sentido de desenvolver mecanismos para reduzir esses impostos, mas o sucesso ainda tem sido limitado. Certamente se a carga tributária não fosse tão grande, o mercado estaria muito mais favorável. O crescimento acontece a partir do momento que você tem empresas novas no mercado. Quando elas passam a existir, é natural que haja novos postos de trabalho para a área de limpeza. Outra coisa é que empresas que ainda têm pessoal próprio em certas atividades passam a enxergar as vantagens da terceirização, pois, assim, terão especialização e muito menos aborrecimento no trato com os funcionários. O mercado como todo é extremamente amplo e competitivo.

E&R: Quais são as novidades do setor? Há ainda um mercado não explorado?

P.S.: Acredito que as empresas de limpeza já desenvolveram bem todas as indústrias, condomínios residenciais. Evidentemente, sempre existem nichos que podem ser desenvolvidos por cada empresa. No final de cada ano, há uma importante feira do setor – Higiexpo – onde são apresentadas todas as novidades, além de equipamentos profissionais. É um momento oportuno, pois fabricantes nacionais e estrangeiros estão presentes em um mesmo espaço em que é possível ver os produtos, equipamentos, materiais e acessórios. Dessa maneira, você pode perceber como as coisas evoluíram de um ano para o outro e avaliar as possibilidades de introduzir as novidades.

[» imprimir](#) | [x fechar](#)