BOLETIM

# AUMENTO DA DEMANDA POR SERVIÇOS DE LIMPEZA E CONSERVAÇÃO

O segmento de terceirização de serviços de limpeza e conservação é relativamente novo no Brasil, iniciado há cerca de 30 anos. Até então, a maioria das empresas utilizavam equipes internas, o que nem sempre seguia técnicas, equipamentos e produtos adequados e de uso profissional. Atualmente, de acordo com o Estudo do Mercado de Limpeza Profissional no Brasil, de 2012, da Associação Brasileira do Mercado de Limpeza Profissional (Abralimp), com realização da Top Marketing Consultores, o serviço de limpeza é uma das atividades com maior potencial de crescimento mundial, motivado pela alta no número de prédios que precisam ser limpos.

ACADEMIAS

SUPERMERCADOS

SHOPPING

*Afinal, os ambientes precisam estar limpos para receber o público.*

ESCRITÓRIOS

CLÍNICAS

CONDOMÍNIOS

COLÉGIOS

INDÚSTRIAS

A Proposta de Emenda Constitucional nº 72/2013, conhecida como PEC das Domésticas, permitiu mudanças ainda mais significativas em 2014, gerando um aquecimento desse mercado. Empreendedor, confira nesse Boletim mais informações sobre os avanços desse segmento no Brasil e como o empreendedor pode se beneficiar ao abrir um negócio nesse setor.

# Panorama de mercado

## R$ 17 bilhões

APROXIMADAMENTE FOI O VALOR QUE O MERCADO DE LIMPEZA PROFISSIONAL MOVIMENTOU ENTRE 2011 E 2012.

## 7%

FOI A ESTIMATIVA DE CRESCIMENTO NO FATURAMENTO DO SETOR EM 2013, CONFORME A ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DO MERCADO DE LIMPEZA PROFISSIONAL (ABRALIMP).

## 16.500

É O TOTAL DE EMPRESAS ENTRE FABRICANTES DE MÁQUINAS, DESCARTÁVEIS, EQUIPAMENTOS E ACESSÓRIOS, PRODUTOS QUÍMICOS E DOSADORES, EMPRESAS DISTRIBUIDORAS E PRESTADORAS DE SERVIÇOS NESSE SEGMENTO.

FONTES: PROLIM; DCI, 2013 .

As regiões Sul e Sudeste e o Distrito Federal concentram cerca de 80% do mercado de limpeza profissional.
Por sua vez, a região Nordeste também apresenta grande crescimento devido ao seu potencial de desenvolvimento.

FONTE: PROLIM.

### / Mas, o que é limpeza profissional?

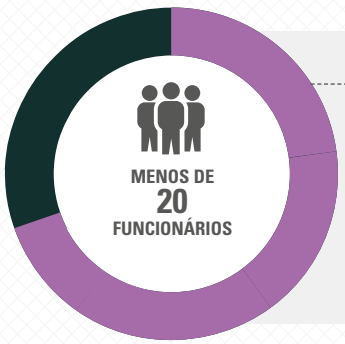
São todas as atividades de limpeza interna e externa, exceto a limpeza pública e urbana. Inclui faxina doméstica, remoção de resíduos de obras ou sujeira em geral, limpeza de vidros, fachadas e pisos, lavagem de carpetes e de caixas d'água entre outros.

Confira aspectos a serem considerados ao investir no mercado de limpeza profissional:

**FATORES POSITIVOS**
INVESTIMENTOS NA MECANIZAÇÃO DOS PROCESSOS, TERCEIRIZAÇÃO COM AS PRESTADORAS DE SERVIÇO COMO GESTÃO ESTRATÉGICA PARA O NEGÓCIO.

**FATORES NEGATIVOS**
ESCASSEZ DE MÃO DE OBRA, GUERRA DE PREÇOS QUE ATINGE O SEGMENTO DE PRESTADORAS DE SERVIÇOS E FABRICANTES E DISTRIBUIDORES DE PRODUTOS QUÍMICOS.

FONTE: PROLIM.




## 70%

APROXIMADAMENTE, DO TOTAL DAS 13.200 EMPRESAS DE LIMPEZA E MULTISSERVIÇOS EXISTENTES NO MERCADO EM 2011, POSSUÍA MENOS DE 20 FUNCIONÁRIOS, CONFORME ESTUDO DA FEDERAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DE SERVIÇOS E LIMPEZA AMBIENTAL (FEBRAC).

FONTE: PROLIM.

## 25%

FOI O AUMENTO APONTADO PELO SINDICATO DAS EMPRESAS DE ASSEIO E CONSERVAÇÃO DO RIO DE JANEIRO (SEAC-RJ) EM ABRIL DE 2014 PARA UM NOVO NICHO, QUE É A TERCEIRIZAÇÃO DO SERVIÇO DE EMPREGADA DOMÉSTICA.

FONTE: ABRALIMP, 2013.

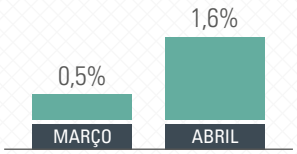
Entre as causas para o aumento na procura pela terceirização, não só no Rio de Janeiro, mas em todo o Brasil, está aprovação da PEC das domésticas, que determina a redução da jornada de trabalho de oito horas diárias e 44 horas semanais, pagamento de hora extra e de adicional noturno, além do recolhimento do FGTS obrigatório (Yahoo! Finanças 2014).

"Ao contratar uma agente doméstica terceirizada, o cliente terá um(a) funcionário(a) fornecido(a) por uma empresa experiente. Se a contratante não se adaptar à pessoa indicada para o trabalho, pedirá a substituição sem custos. No caso da contratação direta, a família teria que enfrentar o constrangimento da situação, além de arcar com aviso prévio e a rescisão contratual", destaca o diretor de Relação com o Mercado do Seac-RJ e diretor de gestão da Federação Nacional das Empresas de Serviços e Limpeza Ambiental (Febrac), José Carlos Barbosa Lopes. (Abralimp, 2013).

*O Mundial de 2014 gerou movimento positivo no setor de limpeza profissional, principalmente nas cidades-sede.*

## Impactos da Copa do Mundo da FIFA 2014

**/ Número de postos de trabalho no Brasil**




FONTE: O DIA, 2014.

NO RIO DE JANEIRO, A EXPECTATIVA É DE 20 MIL NOVOS POSTOS DE TRABALHO EM 2014, O DOBRO DO QUE É REGISTRADO ANUALMENTE, DE ACORDO COM O SINDICATO DAS EMPRESAS DE ASSEIO E CONSERVAÇÃO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO (SEAC-RJ)

FONTE: O GLOBO, 2014.

A franqueada de uma grande rede do segmento de limpeza e conservação, Cristiane Cordeiro, vislumbrou a oportunidade e faturou durante o Mundial. "Percebi que meus clientes desejavam uma limpeza mais rápida que a habitual para receber os amigos", explica. A empreendedora ofertou pacotes especiais, trocando o serviço completo pelo básico com desconto de R$ 65 por quatro horas de trabalho e ela garante que foi um sucesso (O DIA, 2014).

O grande legado que fica é que o empreendedor precisa ter criatividade e aproveitar alguns momentos, como foi o caso do megaevento esportivo, para ofertar diferenciais para os atuais clientes e conquistar novos.

## Nichos de atuação pós-Copa do Mundo da FIFA 2014

**/ As áreas de atuação para o segmento de limpeza são inúmeras, como:**

CONSTRUÇÃO CIVIL
HOTÉIS
SHOPPING CENTERS
ESCOLAS
SUPERMERCADOS
ESCRITÓRIOS
CLÍNICAS
CONDOMÍNIOS
COLÉGIOS
INDÚSTRIAS
LOJAS
ACADEMIAS DE GINÁSTICA
CONCESSIONÁRIAS.

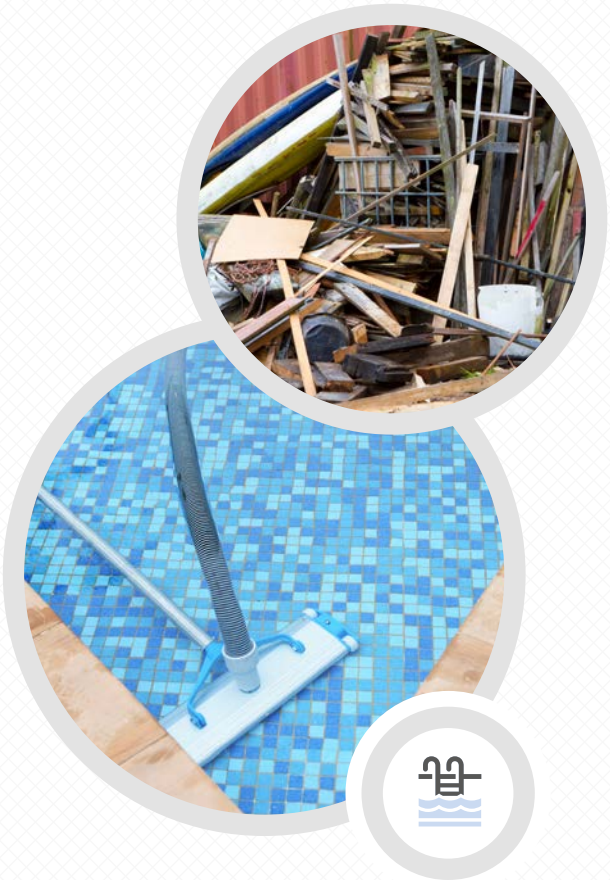
45 a 55%

DAS EMPRESAS DO SETOR PRIVADO PREFERIRAM TERCEIRIZAR SERVIÇOS DE LIMPEZA E, COM ISSO, APROXIMADAMENTE 60% DESSE MERCADO AINDA PODE SER EXPLORADO, DE ACORDO COM ROMILTON DOS SANTOS, PRESIDENTE DA ABRALIMP.
FONTE: DCI, 2013.

"Estamos vivenciando um ano de consolidação e modernização da atividade. Novas tecnologias e os conceitos de sustentabilidade são incorporados por distribuidores e fabricantes para oferecer a maior gama de soluções possíveis para o mercado usuário. A mecanização da limpeza profissional também ajuda as prestadoras de serviço a enfrentar os problemas de escassez de uma mão de obra cada vez mais disputada, otimizando o tempo do profissional nas tarefas de limpeza. Estimamos que a geração de empregos, portanto, deverá ter crescimento de apenas 3%", acrescenta Romilton dos Santos (DCI, 2013).

### Pós-obra

O mercado da construção civil no Brasil esteve em destaque no quesito investimentos para a Copa do Mundo da FIFA 2014 e com ele surgiu uma série de outras oportunidades de novos negócios. Entre elas está a limpeza pós-construção, visto que ao fim de toda obra o acúmulo de sujeira e entulho dentro de prédios precisa ser retirado. Concreto, gesso, papelão e tinta são materiais que precisam ser retirados das obras. No entanto, as construtoras consideram que manter funcionários específicos para esse tipo de trabalho gera gastos muito altos.



### Piscinas

Outro nicho a ser explorado é o de limpeza de piscinas. O Brasil é o segundo no *ranking* de países com o maior número de piscinas no mundo, totalizando 1,3 milhão, perdendo apenas para os Estados Unidos.

### Etapas do serviço de limpeza de piscinas:

**Tratamento físico:** remove os detritos, aspiração e limpeza da borda.

**Tratamento químico:** verifica a qualidade da água, por meio de amostras analisadas em laboratório. Com o resultado, devem ser feitas as devidas correções utilizando produtos como cloro.

**Outras atividades:** no inverno, a queda na procura pode ser compensada com atividades de assistência técnica, conservação e pequenas reformas.

FONTE: SEBRAE/SC; CPT, 2011.

**Dica!** Para começar, a sugestão é escolher um dos tipos de piscinas para se especializar, como fibra de vidro, vinil ou alvenaria, com revestimento de azulejos. Em média, os empreendedores do ramo cobram entre R$ 80 e R$ 150 por serviço, de acordo com o tamanho da piscina. A maior parte do faturamento é lucro líquido, já que o custo dos produtos químicos é cobrado à parte.

Com a alta nesse mercado, empreendedores vislumbram a possibilidade de franquias. Por sinal, em 2013, uma das franquias com maior crescimento foi do setor de limpeza profissional.

*De acordo com levantamento da Associação Brasileira de Franchising (ABF), que considerou negócios que exigem investimentos iniciais de até **R$ 80 mil,** duas empresas do segmento de limpeza ficaram no ranking dos dez mais:*

- **1º LUGAR** - NOSSO BAR BRAHMA, 307 NOVAS UNIDADES;
- **2º LUGAR** - MR. LIMP, 187 NOVAS UNIDADES;
- **3º LUGAR** - CARTÓRIO POSTAL, 182 NOVAS UNIDADES;
- **4º LUGAR** - SPA DAS SOBRANCELHAS, 169 NOVAS UNIDADES;
- **5º LUGAR** - HOUSE SHINE, COM 161 UNIDADES.

FONTE: UOL, 2014.

A Doutor Resolve Serviços de Diaristas, rede de franquias criada pelo empresário David Pinto, em São José dos Campos, foi lançada em maio de 2013. Atento às possibilidades de negócios, o empreendedor aproveitou a oportunidade.

Por meio do negócio, o cliente, que contrata e paga por serviço, recebe na residência duas profissionais, munidas de produtos. Por sua vez, a franquia é 100% responsável pela contratação da mão de obra. "Não existe burocracia para o consumidor. As unidades geram novos empregos ao contratar as colaboradoras, reduzem a informalidade, fortalecem o setor ao oferecerem treinamento para as auxiliares de limpeza e padronização dos serviços, além de garantirem ao cliente mais conforto e menos preocupações com relação à conservação da casa," explica o empresário (Abralimp, 2014).

> *Sob o ponto de vista técnico, existe a necessidade de constante atualização sobre produtos, equipamentos e acessórios, bem como das modernas técnicas operacionais. Tudo isso fará com que as empresas, por menores que sejam, possam ser classificadas como portadoras de tecnologia avançada no desempenho de suas atribuições.*

**JOSÉ OSMAR VIVIANI**, PROFESSOR, CONSULTOR E ESPECIALISTA EM TÉCNICAS DE LIMPEZA
FONTE: CPT, 2011.

**Caminho:** para quem está pensando em abrir um negócio nesse segmento é importante pesquisar a área de atuação e conhecer muito bem as regras e responsabilidades. Questione-se, inicialmente, se esse é um bom negócio para você; qual será o nome da empresa; onde será instalada; como será a venda do serviço; como buscar clientes; como criar ferramentas para surpreender; qual será a equipe de funcionários; o que será necessário para a logística, entre outros. **Dica!** Busque mais informações por meio da cartilha Comece Certo - Serviço de limpeza e conservação.

Empreendedor, as oportunidades continuarão para os próximos anos. Portanto, fique atento para as demandas mais procuradas no mercado e esteja qualificado para atendê-las.

**Marketing:** as redes sociais digitais são uma importante ferramenta de divulgação de qualquer negócio, portanto, ofereça pelo menos uma opção para que a sua empresa seja encontrada na internet. Apresente informações básicas sobre serviços ofertados, telefone e e-mail para contato. O site GetNinjas, por exemplo, é uma plataforma que conecta clientes a prestadores de serviço e já possui cerca de 9 mil diaristas cadastrados na plataforma, sendo três mil no estado do Rio de Janeiro. **Dica!** Mais informações sobre como divulgar a sua empresa na internet acesse o portal Click Marketing.

**Qualificação:** assim como em vários outros segmentos existe escassez por mão de obra qualificada e no nicho de limpeza e conservação não é diferente. Portanto, no momento de formar equipe, procure por profissionais qualificados e remunere-os de forma que não sejam "roubados" pela concorrência. Além disso, inclua no orçamento verba para cursos que possam aprimorar os serviços. **Dica!** É importante que o empreendedor participe de feiras e eventos ligados ao mercado. Para isso, é possível acompanhar pelo site Expofeiras.

**Preço:** nem sempre preço baixo é cliente certo. Primeiramente, é preciso primar pela qualidade, posteriormente confira a quantidade de limpeza a ser realizada e os materiais que precisarão ser utilizados, com isso, avalie quanto seu serviço pode valer. **Dica!** Confira o curso em EaD (educação a distância) FPV- Formação do Peço de Venda e saiba como avaliar o mercado para poder determinar um preço mais competitivo.

## Sua opinião faz a diferença!

Por isso o Projeto de Inteligência Competitiva do Programa Sebrae 2014 quer saber mais sobre suas expectativas e satisfação. Responda a breve pesquisa que elaboramos especialmente para você e seu negócio!

PARTICIPAR

**SEBRAE** SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

**Presidente do Conselho Deliberativo Nacional:** Roberto Simões
**Diretor-Presidente:** Luiz Barretto | **Diretor-Técnico:** Carlos Alberto dos Santos
**Diretor de Administração e Finanças:** José Claudio dos Santos | **Fotos:** banco de imagens

**UAMSF** – Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros
**UACS** – Unidade de Atendimento Coletivo - Serviços
**Conteúdo:** Rosângela Longhi