



REVOLUÇÃO na limpeza



Após regulamentação da “PEC das Domésticas”, cresce a procura por serviços de limpeza profissional realizados por empresas especializadas

Vigora desde 1º de junho de 2015 a Lei Complementar (LC) nº 150, de 2015, que regulamenta a chamada “PEC das Domésticas”, equiparando a classe aos demais trabalhadores urbanos. São considerados trabalhadores domésticos: faxineira, cozinheira, copeira, babá, cuidadora, enfermeira, motorista particular, jardineiro, caseiro, entre outros. Se, por um lado, a medida traz direitos legítimos aos trabalhadores da categoria, por outro, encarece para as famílias manterem os empregados domésticos, o que abre oportunidades de negócios para empresas prestadoras de serviço terceirizado de limpeza e diaristas.

A FecomercioSP publicou uma cartilha explicando todas as alterações na lei, disponível no endereço www.fecomercio.com.br/publicacoes. A nova legislação garante à categoria seguro-desemprego, Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), adicional noturno, carga horária de 44 horas semanais, férias remuneradas, salário-família (concedido ao empregado doméstico que apresentar a certidão de nascimento dos filhos, ainda depende de regula-

mentação), indenização compensatória da perda do emprego sem justa causa, entre outros benefícios.

Para tanto, o empregado terá de destinar 8% do salário à contribuição previdenciária. Já o empregador pagará 8% de contribuição patronal previdenciária, 0,8% a título de contribuição social para financiamento do seguro contra acidentes de trabalho, 8% do FGTS e 3,2% destinados ao pagamento de indenização compensatória da perda do emprego. No total, a contribuição mensal a cargo do empregador doméstico passa a ser de 20%, fora o salário do funcionário. Esse montante desestimula a manutenção de um empregado doméstico em tempo integral e abre espaço para diaristas autônomos e empresas que oferecem o serviço com menor frequência de trabalho e preços mais acessíveis.

Oportunidades

A PEC criou um novo nicho de mercado para as empresas prestadoras de serviços: o da limpeza doméstica. Segundo o vice-presidente administrativo financeiro da Associação Brasileira do Mercado de Limpeza Profissional

(Abralimp), Danilo Volante, esse segmento tem sido ocupado principalmente pelo modelo de franchising (franquias) com expressivo crescimento no ranking da Associação Brasileira de Franchising (ABF). “Na Abralimp, somente neste ano, foram registrados 11 novos associados que atuam na limpeza doméstica”, afirma. Mesmo com a ampliação do segmento residencial, o progresso do setor de limpeza profissional continua predominantemente voltado ao mercado institucional, formado por shopping centers; hospitais; hotéis; condomínios; comércio; bares e restaurantes; construtoras (pós-obra); indústrias; instituições de ensino; terminais rodoviários, ferroviários e aeroportuários; e outros espaços que precisem de limpeza. Atualmente, estão cadastradas no site da Abralimp 122 empresas prestadoras de serviços de limpeza profissional em todo o Brasil.

Segundo levantamento mais recente da Abralimp sobre o mercado de limpeza profissional no Brasil, divulgado em 2013, o setor movimentou entre R\$ 17,1 e R\$ 17,8 bilhões em 2012 e empregava 760 mil trabalhadores exclusivamente na limpeza profissional. Apesar de não obter dados mais atuais, de acordo com Volante, acompanhando o crescimento do PIB dos dois últimos anos, estima-se que no ano passado o setor movimentou em torno de R\$ 18,22 bilhões.

Há mais de 20 anos no mercado de limpeza profissional, sendo ex-presidente da ABF e fundador da primeira franquia do setor no Brasil, Renato Ticoulat Neto acompanhou as mudanças que o segmento sofreu ao longo dos anos – como o despertar da demanda por serviços residenciais – e credita o au-

mento por essas atividades ao “boom” imobiliário, em 2006. “Nessa época, os apartamentos diminuíram de tamanho e áreas de serviços e quartos de empregados deixaram de existir nas moradias das grandes cidades, enquanto áreas de lazer ganharam espaço nos condomínios. Isso gerou muita demanda por serviços, como jardinagem, limpeza e reformas”, aponta Ticoulat. No início de 2014, ele fundou a Limpeza com Zelo (braço especializado em serviços residenciais do grupo de representantes da JAN-PRO no Brasil, presente há 12 anos no País) para oferecer qualidade, pontualidade e bom preço para o setor.

A empresa oferece serviços de limpeza residencial a partir de R\$ 20 por hora e conta com pacotes mensais fecha-

dos para apartamentos pequenos. “O cliente quer preço bom. Oferecemos, entre outras opções, limpeza diária (em média, 20 minutos/dia) em apartamentos de até 50 metros quadrados, por R\$ 285 ao mês. Esse valor é muito inferior ao cobrado por um diarista ou profissional fixo, fora que já está contabilizado o gasto com produtos químicos”, afirma Ticoulat. Os serviços da empresa já fazem sucesso e, segundo ele, a Limpeza com Zelo, que iniciou suas atividades com faturamento médio de R\$ 1 milhão/mês, agora, um ano e meio depois, fatura R\$ 7 milhões mensais, com 25 franquias espalhadas por São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais.

Para Ticoulat, o segmento de limpeza residencial seguirá aquecido nas gran-



Foto: Rubens Chiri

“Na Abralimp, somente neste ano, foram registrados 11 novos associados que atuam na limpeza doméstica”

Danilo Volante
vice-presidente da Abralimp



Foto: Rubens Chiri

“No interior, ainda se mantém a cultura do empregado fixo em casa e a rotina das pessoas é diferente das grandes cidades”

Renato Ticoulat Neto
fundador da Limpeza com Zelo

des capitais brasileiras, mas os municípios do interior ainda não estão preparados para a prática. “No interior, ainda se mantém a cultura do empregado fixo em casa e a rotina das pessoas é diferente das grandes cidades”, aponta. A empresa espera inaugurar ainda neste ano mais cinco unidades franquizadas e dar sequência ao fortalecimento da marca.

Elo entre cliente e profissional

Se o momento é bom para empresas que prestam serviços de limpeza profissional, também é propício para o surgimento de novas plataformas que aproximem profissionais autônomos dos clientes por meio da tecnologia. A Helpling, plataforma online alemã que recruta profissionais de limpeza e agenda serviços com clientes residenciais, chegou ao Brasil em setembro do ano passado e já comemora a aceitação de faxineiros e contratantes. “A empresa conta com profissionais previamente avaliados e cadastrados no sistema, que são acionados quando

recebemos as demandas por e-mail. Conforme a localização da residência, encaminhamos o profissional disponível para a atividade”, afirma a gerente de operações da Helpling, Ana Carparelli. Entre os critérios para seleção de profissionais, a empresa exige experiência comprovada de pelo menos dois anos na área, além de possuir conta em banco, acesso à internet e noções básicas de informática, bem como a realização de entrevista pessoal com cada um para atestar a qualidade dos serviços que oferecerão.

A dinâmica da plataforma não cria vínculo empregatício entre profissional e contratante, uma vez que permite que o mesmo faxineiro realize apenas dois serviços por semana em cada residência (limite máximo permitido pela lei). Outra vantagem para o cliente é o preço por faxina, fechado conforme o metro quadrado da residência e da quantidade de horas que o serviço despenderá. Para um serviço avulso, são cobrados R\$ 24,90

por hora, e para serviço recorrente, R\$ 20,90 por hora. Existe uma tabela de preços baseada em horas por metros quadrados, que varia de R\$ 87,15, para serviços avulsos em residências de 40 a 50 metros quadrados (que demandam de 3h30 a 4 horas de trabalho), até mais de R\$ 211,65, para serviços em áreas superiores a 140 metros quadrados (que necessitam de mais de 8 horas de atividades). Em média, uma diarista em São Paulo cobra R\$ 110 por até seis horas de serviços (máximo de horas que caracterizam a atividade de diarista). Apesar dos preços serem atrativos nos dois serviços, segundo Ana, conforme a necessidade do cliente, na Helpling, as pessoas contam com a segurança de contratar um profissional avaliado e, teoricamente, mais seguro. “As pessoas estão mais conscientes que precisam contratar profissionais confiáveis para entrar em seus lares, mas também querem economizar. Contratar faxineiras por meio da nossa plataforma permite ao cliente solicitar serviços a qualquer hora do dia ou da noite e calcular os gastos conforme o tempo de serviços – cobrança justa e segura”, afirma.

Já para o profissional, a empresa afirma que os ganhos com os serviços prestados por meio da plataforma chegam a ser até três vezes maiores do que se ingressassem sozinhos no mercado. “No sistema, o autônomo recebe ofertas de serviços, que podem aceitar (ou não) conforme sua disponibilidade. Com essa flexibilidade, ele consegue atender quantos clientes quiser e escolher suas folgas”, afirma Ana. Em razão dessas facilidades, segundo a empresa, a plataforma conta com mais de 600 profissionais cadastrados. &