



## TERCEIRIZAÇÃO DA MÃO DE OBRA DURANTE O MUNDIAL DE 2014



BANCO DE IMAGENS



As empresas precisam estar preparadas para aproveitar as oportunidades originadas pela Copa do Mundo da FIFA 2014, que já movimentou os números no Brasil e irá impactar de forma significativa o setor de serviços



### ALGUNS NÚMEROS REVELAM ESTA TENDÊNCIA:

Previsões dos investimentos e impactos para a Copa 2014. Segundo o Relatório Brasil Sustentável: Impactos Socioeconômicos da Copa do Mundo 2014, produzido pela Ernst & Young em parceria com a FGV (2010).



**R\$22,46 BI**  
em investimentos



**R\$ 112 BI**  
de reais adicional na  
economia brasileira



**600 MIL**  
Fluxo de turistas  
estrangeiros



**3 MI**  
Fluxo de turistas  
nacionais

**R\$ 6 BILHÕES** de reais de  
consumo dos turistas

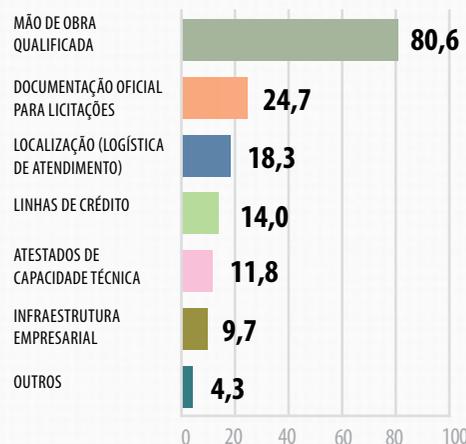


**3,6 MI**  
Geração de empregos  
(2010-2014)

**700 MIL**  
Geração de empregos  
durante o evento

### AS DIFICULDADES

O Sindicato das Empresas de Prestação de Serviços a Terceiros, Colocação e Administração de Mão de Obra e de Trabalho Temporário no Estado de São Paulo (Sindeprestem) e a Associação Brasileira das Empresas de Serviços Terceirizáveis e de Trabalho Temporário (ASSERTTEM) realizaram uma pesquisa no setor, em 2011, que apontaram as principais dificuldades de serviços para o Mundial. Em %:



FONTE: ORGANIZAÇÃO DE DADOS DA PESQUISA FOI REALIZADA PELO GRUPO INSTITUTO DE PESQUISA MANAGER (IPEMA)



BANCO DE IMAGENS

## COMO "DRIBLAR" AS DIFICULDADES



Investir em programas de treinamento e capacitação dos colaboradores



Estimular, orientar e informar os colaboradores sobre cursos de línguas



Atentar à Lei Geral da MPE (123/2006) que simplifica o acesso ao mercado



Sobre documentos oficiais para licitações, busque auxílio de um contador



Aproveitar as linhas de crédito, específicas para pequenos negócios



Buscar certificações que possam aumentar a confiabilidade do mercado



Planejar bem a infraestrutura e localização do empreendimento

### IDIOMAS

Realizar os cursos com a tecnologia do Ensino a Distância é uma ótima oportunidade para que os colaboradores conciliem as atividades diárias com os cursos de capacitação. Como dica de onde buscar estes cursos, fique atento ao portal EaD do Sebrae, aos cursos gratuitos promovidos pelo SENAC de sua região e ao Pronatec.

### LINHAS DE CRÉDITO

Por exemplo, o FAT Turismo do Banco do Brasil voltado para a Copa do Mundo da FIFA 2014. Além deste, outras linhas ganham destaque, como o Microcrédito da Caixa Econômica Federal. Outros bancos também possuem linhas de crédito específicas para empreendedores individuais, como do Nordeste e da Amazônia.

## OPORTUNIDADES PARA O MUNDIAL

Em face à crise de qualidade no mercado, em termos de disponibilização de recursos humanos especializados, uma ação estratégica que gera resultados excelentes, rápidos e eficazes é a contratação de funcionários terceirizados. Dessa forma, a tabela abaixo mostra alguns nichos do setor de serviços com demandas previstas para a Copa do Mundo da FIFA 2014.

SERVIÇOS	ATIVIDADES OU LOCAIS
Limpeza e conservação	Faxineiras, zeladores, dedetizadores, limpadores de vidro, limpeza pós-obra, entre outros
Jardinagem e paisagismo	Jardineiros, auxiliares, produtores, floriculturas, transportadores, floristas, entre outros
Manutenção civil	Instalações, reparos, hidráulica, mecânica, entre outros
Manutenção elétrica	Eletricistas, serviços de alta tensão, vendedores, serviços de emergência, entre outros
Controle de acesso	Estacionamento, controladores de fluxo, seguranças, porteiros, equipamentos, manutenção, manobristas, entre outros
Portaria e recepção	Recepcionistas, porteiros, mensageiros, seguranças, telefonistas, equipamentos, manutenção, entre outros
Segurança patrimonial	Vigilantes, seguranças para executivos, escolta, segurança armada, entre outros
Transporte de valores	Motoristas, auxiliares, segurança armada, entre outros

SERVIÇOS	ATIVIDADES OU LOCAIS
Fiscalização de pista	Orientadores de trânsito, fiscalizadores, inspetores, auditores, socorristas, entre outros
Bombeiro civil	Shoppings, supermercados, grandes lojas, parques, casas noturnas, teatros, cinemas, igrejas, entre outros
Transportes (MOVIMENTAÇÃO DE PESSOAS)	transporte aéreo, taxistas, assessores, motoristas, vans, entre outros
Logística (MOVIMENTAÇÃO DE MATERIAIS)	motoristas, auxiliares gerais, técnicos em manutenção, estoque, entre outros
Promoção e <i>merchandising</i>	Promotores, criação, edição, comunicação (visual, digital, rádio, televisão e demais mídias), entre outros
Trabalho temporário	Central de Informações, publicidade móvel, guias de turismo, tradutores, intérpretes, entre outros
Recrutamento e seleção	Psicólogos, profissionais especializados, entre outros
Administração de voluntários	Treinamentos (orientação e condução de grandes massas, postura corporal, idiomas, entre outros)

OPORTUNIDADES  
DE NEGÓCIOS

O aumento da demanda durante o período da Copa do Mundo da FIFA 2014 implicará no aumento da oferta de serviços. Portanto, para aproveitar estas oportunidades, os empresários devem analisar quais das atividades têm condições de executar, para então recrutar, treinar e disponibilizar os profissionais capacitados

**NAS ÁREAS DE LIMPEZA E CONSERVAÇÃO, MANUTENÇÃO CIVIL E CONTROLE DE ACESSO**

Uma dica é mapear os principais eventos que ocorrerão em função do Mundial, na região de abrangência da empresa. Dessa forma, o pequeno negócio poderá fechar parcerias com empresas de eventos, comercializando pacotes de serviços.

**NAS ÁREAS DE CONTROLE DE ACESSO, PORTARIA E SEGURANÇA PATRIMONIAL**

Possuir profissionais que saibam falar outro idioma, mesmo que de forma básica, será um diferencial. Uma dica é capacitar seus colaboradores com cursos de rápida duração em idiomas como o inglês e espanhol. Outra oportunidade é focar em eventos secundários que vão ocorrer em função do mundial (esses eventos necessitarão de profissionais preparados) - realizar

parcerias com as empresas responsáveis pelos eventos é essencial.

**NAS ÁREAS DE TRANSPORTE E LOGÍSTICA**

A realização de parcerias com empresas de eventos, hotéis e agências de turismo poderá ser explorada durante o Mundial. Uma dica é comercializar os serviços com empresas que fecharam pacotes com grupos de turistas, tanto estrangeiros, quanto nacionais. Outra dica é divulgar sua empresa nas mídias digitais, buscando atrair turistas que virão ao Brasil em grupos, mas sem ligação com outras empresas.

**NAS ÁREAS DE PROMOÇÃO E MERCHANDISING**

Uma dica é produzir conteúdos de divulgação nas mídias digitais, promovendo a região de atuação da empresa cliente, para que assim,

a empresa tenha uma vantagem competitiva para comercializar seus produtos e serviços durante o Mundial.

**NAS ÁREAS DE TRABALHO TEMPORÁRIO, RECRUTAMENTO E SELEÇÃO DE RH**

Possuir colaboradores que conheçam outros idiomas é uma das principais dificuldades entre as empresas brasileiras. Dessa forma, uma oportunidade é já possuir um banco de currículos com pessoas qualificadas, para assim, oferecer um processo ágil e preciso para as empresas que contratarão colaboradores pouco tempo antes do Mundial. Uma dica é firmar parcerias com outros pequenos negócios de serviços, que também contratarão colaboradores temporários para suprir as demandas mencionadas anteriormente.

Possíveis ações para obter  
vantagem competitiva

Com base nas oportunidades identificadas, algumas ações merecem destaque:



Realizar parcerias com outras empresas, buscando fechar pacotes de serviços de forma antecipada. A parceria é oportuna, fique atento as publicações do Portal Sebrae 2014



Busque nos terceirizados uma mão de obra diferenciada, com qualificações importantes, como a de outros idiomas. Conhecer a cultura dos turistas é essencial para oferecer serviços personalizados



Utilize as mídias digitais para divulgação da empresa, isso deixará a empresa mais evidente no mercado e atrairá bons profissionais



Para suprir o problema da logística de atendimento, a criação de parcerias com outros pequenos negócios poderá beneficiar empresas que atraiam clientes que necessitem de serviços



Empreendedor, antes de realizar qualquer investimento, procure analisar com cuidado a capacidade da empresa e como as vendas se comportarão após o término do Mundial