



GUIA PARA SÍNDICOS

10 perguntas antes de **trocar a empresa de limpeza**

Imprima, leve na assembleia e faça as mesmas perguntas para todos os concorrentes. As respostas separam quem só manda gente de quem entrega operação.

AS PERGUNTAS QUE MUDAM A DECISÃO

Peça as respostas **por escrito, na proposta**. Empresa que entrega operação responde sem hesitar; quem só coloca gente no posto começa a explicar por que não dá.

- 1 ☐ **Quem é o supervisor do meu condomínio e com que frequência ele vem?**
Supervisão presente é o que separa serviço de sorte. **Peça o nome e a periodicidade no contrato**, não na conversa.

- 2 ☐ **Se o meu funcionário faltar hoje, em quanto tempo chega a cobertura?**
É a pergunta que mais dói na prática. **Cobertura de falta, férias e afastamento tem que estar escrita**, com prazo em horas.

- 3 ☐ **Como vocês me provam que o serviço foi feito?**
Sem instrumento de medição, qualidade é discussão. **Exija relatório com foto, data e local** e ficha de inspeção assinada, com nota.

- 4 ☐ **Quais documentos vocês me entregam todo mês?**
Folha, encargos e certidões em dia protegem o condomínio de responsabilidade. **Se a lista não vier de imediato, é sinal ruim.**

- 5 ☐ **Quem atende no fim de semana e fora do horário comercial?**
Problema de limpeza e portaria não escolhe hora. **Peça o canal e o nome de quem responde no sábado à noite.**

- 6 ☐ **O material e o equipamento estão inclusos? Quais, e em que quantidade?**
Aqui mora a surpresa no orçamento. **Material por escrito, com quantidade mensal**, evita a conta extra no terceiro mês.

Como usar na reunião

Marque o quadradinho quando a resposta vier completa e por escrito. Resposta vaga conta como não respondida. No fim, compare quantos quadradinhos cada empresa fechou: é mais justo que comparar só o valor da proposta, porque escopo diferente não se compara por preço.

E AS QUATRO QUE QUASE NINGUÉM FAZ

-
- 7** ☐ **Como é feito o treinamento da equipe e quem treina?**
Equipe treinada rende mais e quebra menos. **Pergunte o que é ensinado antes do profissional entrar no seu prédio.**
-
- 8** ☐ **Vocês operam algum contrato maior e mais exigente que o meu?**
Padrão se aprende onde o erro aparece na hora. **Quem opera arena, hospital ou shopping traz processo pronto** para o condomínio.
-
- 9** ☐ **O que exatamente está no preço, e o que é cobrado à parte?**
Compare escopo, não só valor. **Peça a composição:** posto, cobertura, material, equipamento, implantação.
-
- 10** ☐ **Como vocês saem, se um dia eu quiser trocar?**
Contrato bom também é bom na saída. **Prazo de aviso e transição sem interrupção do serviço** precisam estar claros.
-

Uma dica de leitura para a assembleia: as perguntas **2, 3 e 4** costumam decidir. Elas medem cobertura, prova e proteção do condomínio, exatamente onde o barato aparece caro depois.

Quer as respostas da TAREFA para as 10?

Somos a empresa que ajudou a fazer do Mineirão o estádio mais limpo da Copa do Mundo no Brasil e que hoje cuida da Arena MRV a cada jogo. Chame no WhatsApp e agende uma visita técnica sem custo.

(31) 98461-1036
WhatsApp TAREFA