



Brasília

Nº 05
Agosto 2012

RESÍDUOS SÓLIDOS NA CONSTRUÇÃO CIVIL

O mercado de construção civil de Brasília é o segundo maior do país. Com a intensificação dos preparativos para a Copa das Confederações e a Copa do Mundo Fifa 2014, as máquinas e os operários estão a todo vapor e, conseqüentemente, elevou-se a demanda por empresas que atuem na área de resíduos sólidos

Dados divulgados pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil do DF (Sinduscon-DF) apontam que o mercado brasiliense é o segundo maior do país, atrás somente de São Paulo. A média de crescimento do setor, em volume de negócios, nos últimos três anos ficou em torno de 25%. E em janeiro de 2011, esse mercado empregava sozinho cerca de 68 mil trabalhadores no DF, sem contar os empregos indiretos, de acordo com a última Pesquisa de Emprego e Desemprego do DF (PED-DF).

Parte desse crescimento se deve ao fato da cidade estar sendo preparada para receber a abertura da Copa das Confederações em 2013 e a Copa do Mundo Fifa 2014. Movimento esse que impacta positivamente a

cadeia de construção civil e também as empresas que prestam serviços relativos aos resíduos sólidos.

A Política Nacional de Resíduos Sólidos

Tudo o que no passado aprendemos a chamar de "lixo" agora será chamado de "resíduo sólido". O "lixo" descartado diariamente por residências e empresas é na verdade matéria-prima para negócios. E o que não pode ser reciclado tem que ser destinado de forma adequada.

A Política Nacional de Resíduos Sólidos, estabelecida pela Lei 12.305 de 12 de agosto de 2010, tem o objetivo geral de garantir a destinação ambientalmente adequada dos resíduos sólidos produzidos por toda a sociedade brasileira.

O setor de construção civil

O Brasil gera diariamente uma montanha de 183 mil toneladas de resíduos sólidos, sendo que o setor de construção civil é um dos principais produtores de resíduos sólidos nos grandes centros urbanos. Quase 50% dos entulhos retirados dos canteiros de obras são dispostos irregularmente no espaço público urbano.



Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas



Mas com a consolidação da Política Nacional de Resíduos Sólidos, esse quadro tende a mudar rapidamente. Com isso, a demanda por empresas preparadas para auxiliar os empreendedores da construção civil a lidarem de forma correta com os resíduos gerados por suas obras será bastante elevada.

Vejamos abaixo alguns exemplos de negócios relacionados ao tema resíduos sólidos:

- Empresas de transporte de resíduos sólidos também conhecidas como empresas de caçamba, devidamente regularizadas e aptas a dar destinação correta aos resíduos;
- Empresas que atuem no reaproveitamento (reciclagem) dos resíduos sólidos;
- Empresas que transportem e comercializem os resíduos reciclados que atualmente já estão sendo utilizados por empresas de construção civil.

Sebrae DF

As empresas do ramo de construção civil do DF e também aquelas que prestam serviços na área de resíduos sólidos podem contar com o apoio do Sebrae-DF para adaptarem-se a Política Nacional de Resíduos Sólidos e também aproveitarem as oportunidades que se abrem nessa nova fase do desenvolvimento da cidade.

lidos e também aproveitarem as oportunidades que se abrem nessa nova fase do desenvolvimento da cidade.

- **O Manual Técnico – Gestão de Resíduos Sólidos em Canteiros de Obras** produzido pelo Sebrae-DF em parceria com a Universidade de Brasília (UNB) e o Sindicato das Indústrias da Construção Civil (Sinduscon-DF), é uma referência para os empreendedores que desejam conhecer mais sobre o tema e implementar melhorias na gestão dos resíduos produzidos em suas obras. Nele é possível encontrar uma lista de benefícios e desafios percebidos durante as experiências com construtoras do DF e Goiânia.

Link para o estudo: www.biblioteca.sebrae.com.br

- Para as empresas que desejam aproveitar as oportunidades de negócios relativas ao tema resíduos sólidos, indicamos a leitura do Caderno de Sustentabilidade – Gestão de resíduos sólidos: uma oportunidade para o desenvolvimento municipal e para as micro e pequenas empresas, produzido pelo Sebrae-MS.

Link para o estudo: www2.ms.sebrae.com.br/

ACADEMIAS DE GINÁSTICA: INOVAR PARA GANHAR COMPETITIVIDADE



Entre 2000 e 2010, o número de academias no Brasil aumentou 21 vezes, elevando o País para o segundo do mundo em número de estabelecimentos, atrás apenas dos Estados Unidos. Academia de São Paulo atua com foco em serviços para a qualidade de vida. Especialistas da American College of Sports Medicine divulgaram as tendências para o setor em 2012



Os anos 2013 e 2014 trazem grandes expectativas para Brasília devido à realização da Copa das Confederações e da Copa do Mundo Fifa 2014. Se o grande tema está em torno do universo esportivo, o setor de academias de ginásticas não pode ficar fora do contexto.

Os eventos esportivos e a profusão de imagens da mídia patrocinadora são capazes de inspirar pessoas a praticarem atividades físicas. Somente para 2012 a expectativa do crescimento das vendas no mercado Fitness do Distrito Federal está acima de 16%, comparado com os últimos anos, de acordo com última pesquisa realizada pelo Instituto Fecomércio sobre este segmento.

A Associação Brasileira de Academias (Acad) afirma que 95% das academias do mercado fitness é de pequenas e médias empresas e que no ano passado, o setor faturou R\$ 2,2 bilhões - quase o dobro de ano anterior.

O Brasil, segundo do mundo em número de academias, lidera o ranking na América Latina. Mais da metade das academias está na região Sudeste. A região Sul é responsável por outros 25% e os 25% restantes dividem-se entre as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste, sendo que Brasília é a cidade com o maior crescimento atualmente.

Certamente, inovar em serviços neste mercado fará toda a diferença no ganho de competitividade. O público é cada vez mais crescente e diversificado: bebês e vovós de todas as classes sociais estão frequentando ambientes que oferecem atividades físicas em busca de melhoria da qualidade de vida. Dados da Acad mostram que a terceira idade representa atualmente, 30% do total de 5 milhões de matriculados no País e movimentada nada menos do que R\$ 600 milhões por ano.

A competitividade de uma academia de ginástica está muito além de todos os aspectos legais e estruturais que o parque deve oferecer. Prestar serviços para a qualidade de vida a qualquer faixa etária ou classe social requer uma equipe de profissionais focados na saúde dos frequentadores, antes, durante e após as atividades físicas.

O Centro de Medicina Esportiva do Hospital do Coração de São Paulo (HCor) alerta que é constante o aumento do número de alunos de academias que apresentam lesões provenientes de sobrecarga dos exercícios, pois a maioria são executados sem a devida orientação. O HCor lembra a importância dos cuidados específicos com ossos, articulações e ligamentos, para que as atividades não tragam problemas à saúde, ressaltando que as lesões mais comuns que acometem os esportistas de academia ocorrem nos joelhos, colunas e ombros e são tendinite patelar; tendinite de aquiles; inflamações articulares; estiramentos musculares e lombalgia, dores nas costas.

OS EVENTOS ESPORTIVOS E A PROFUSÃO DE IMAGENS DA MÍDIA PATROCINADORA SÃO CAPAZES DE INSPIRAR PESSOAS A PRATICAREM ATIVIDADES FÍSICAS.

Academia médica

Para não ser mais uma academia em um mercado crescente, um médico que sempre praticou esportes, se especializou em ortopedia e medicina esportiva e, junto com mais outros dois médicos, abriu em 1989 o Instituto de Medicina Esportiva credenciado pelo Conselho Regional de Medicina do Estado de São Paulo.

Atualmente, 70% dos clientes têm mais de 70 anos. Os outros são adolescentes, pessoas em fase de reabilitação e quem não gosta de academias convencionais. Todos os professores são pós-graduados e cuidam de, no máximo, três alunos por aula. A avaliação médica é sempre enviada via e-mail para o médico do novo aluno, que pode acompanhar a evolução física e clínica do seu paciente, servindo de base para a criação de um programa de treinamento específico e personalizado.

Academia brasiliense vence o Prêmio MPE Brasil 2011

No link abaixo, conheça a história do educador físico Renato Dourado, que abriu uma academia de natação credenciada no método do campeão



olímpico Gustavo Borges e, no primeiro ano de funcionamento, já faturava R\$ 1 milhão. Hoje, é proprietário de duas unidades da Torp Academia no Plano Piloto e vencedor da etapa distrital do Prêmio MPE Brasil 2011.

www.df.agenciasebrae.com.br

Participe do Prêmio MPE Brasil

O Prêmio MPE Brasil é um reconhecimento estadual e nacional de micro e pequenas empresas, concedido pela parceria entre Sebrae, Movimento Brasil Competitivo – MBC, Gerdau e Fundação Nacional da Qualidade – FNQ, que promove o aumento da qualidade, produtividade e competitividade, disseminando os conceitos e práticas de gestão. www.sebrae.com.br

Eventos do Setor

BRASILIA CAPITAL FITNESS

4 a 7 de Outubro

Centro de Convenções Ulisses Guimarães – Brasília – DF

www.brasiliacapitalfitness.com.br/

Sebrae no Distrito Federal

www.sebrae.com.br

0800 570 0800

Tendências do Setor

Especialistas da ACSM (American College of Sports Medicine) divulgaram pelo sexto ano consecutivo uma pesquisa que revelou quais serão as tendências para o mercado fitness em 2012. A pesquisa reuniu 2620 profissionais da área de saúde e fitness.

1. Profissionais certificados por órgãos responsáveis.
2. Incorporação de treinamento de força para um programa de atividade física completa.
3. Programas para terceira idade.
4. Exercício e nutrição associados.
5. Programas adaptados às crianças com sobrepeso e obesos.
6. Formação pessoal.
7. Prioridade no condicionamento dos músculos que oferecem apoio necessário para a coluna.
8. Opções de treinamento em grupo para substituir o personal trainer.
9. Combinação de ritmos latinos com intervalo tipo de exercício e treinamento de resistência.
10. Aptidão funcional para aproveitar o treinamento de força para melhorar o equilíbrio.
11. loga.
12. Promoção à Saúde no local de trabalho.
13. Atividade de alta intensidade de estilo militar.
14. Atividades ao ar livre.
15. Procura por novas formas de entregar serviços.
16. Spinning (Ciclismo Indoor)
17. Formação para esportes específicos.
18. Programas de Incentivo trabalhador.
19. O coaching de bem-estar.
20. Parcerias entre médicos e profissionais do fitness, oferecendo os devidos encaminhamentos aos pacientes.

BOLETIM SEBRAE 2014

Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros – UAMSF

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** | Coordenação Nacional do Programa Sebrae 2014: **Dival Schmidt, Ivan Tonet, Rafael Castro** | Gerente da Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros: **Paulo Alvim** | Planejamento e Execução: **Lucio Pires, Patrícia Mayana, Fabiana Castro e Ana Paula Capparelli**