



Brasília, 09 de Fevereiro de 2011

Indústria propõe gestora para cuidar da logística

Autor(es): Luciana Seabra, para o Valor | De São Paulo
Valor Econômico - 26/01/2011

Aprovada e regulamentada, a Política Nacional de Resíduos Sólidos passa agora pelo seu maior desafio: tornar-se rotina. Para isso, ela prevê pesadas punições. A empresa que não se enquadrar pode ser multada em até R\$ 50 milhões e seus representantes estão sujeitos a pena de detenção de até quatro anos. Apesar de favoráveis à logística reversa, fabricantes e comerciantes estão apreensivos quanto à viabilidade prática e econômica de alguns de seus aspectos.

O primeiro passo é a articulação de acordos setoriais, em que serão definidos os papéis de cada participante da cadeia no processo que leva o material fora de uso das mãos do consumidor até a reciclagem. Alguns fabricantes já estão avançados em função de leis anteriores. Dois setores complexos, o de eletroeletrônicos e o de lâmpadas, alvos importantes da política, contam apenas com ações isoladas e correm para se organizar.

Entre os fabricantes de eletroeletrônicos, a principal controvérsia se refere ao estabelecimento de cotas de reciclagem sobre o volume produzido. "A indústria está disposta a reciclar 100% do que o cliente nos pede. Mas vemos com preocupação a aplicação de cotas, porque não há meios para forçar alguém a devolver o produto", defende Kami Saidi, diretor de operações e sustentabilidade ambiental da HP Brasil, que já conta com 47 centros de coleta.

O diretor de responsabilidade socioambiental da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), André Luis Saraiva, afirma que cada fabricante pretende assumir o compromisso de reciclar tudo o que for devolvido de sua própria marca. Receber produtos de outras empresas deverá ser facultativo.

Saraiva defende que a lei não dê prioridade à punição. "No primeiro momento, é preciso focar na educação ambiental." Segundo a Abinee, os fabricantes de eletrodomésticos devem trabalhar juntos na montagem da logística reversa. No caso das indústrias de celulares e computadores, o primeiro passo deve ser individual, aproveitando a capilaridade dos centros de assistência técnica e possibilidades de fidelizar o cliente.