

Camargo Corrêa

Bolsa de Resíduos

Eixo temático

- Relacionamento com as partes interessadas;
- Cadeia de valor;
- Meio ambiente; e
- Comunidade e sociedade.

Principal objetivo da prática

Ampliar a destinação de resíduos para reciclagem/cooprocessamentos e sua comercialização nas obras da construtora.

Motivação

O contexto de comercialização de resíduos se resumia à venda de sucatas metálicas por intermédio de atravessadores, mas o valor de venda desses resíduos estava, em muitas das obras, abaixo do valor final pago pelo mercado reciclador. Exemplo

- Tonelada das sucatas metálicas, vendidas em média, a R\$ 131, e o mercado pagando em média R\$ 268 (100% a mais).
- Tonelada dos resíduos de papel, vendidas em média, a R\$ 60, e o mercado pagando em média R\$ 284 (450% a mais).
- Tonelada dos resíduos de plásticos, em média, a R\$ 54, o mercado pagando em média R\$ 686 (1.300% a mais).

A Bolsa de Resíduos da construtora foi criada em setembro de 2011. Com essa iniciativa, o quadro está se revertendo.

Descrição da prática

O projeto implementado está operando em um sistema online que gerencia a oferta e demanda de resíduos gerados pelas obras. A Camargo Corrêa é a primeira empresa do Brasil a desenvolver um sistema que otimiza a destinação e comercialização desses resíduos e atende a todas as obras da empresa, por meio de:

- Interface entre as obras que disponibilizam seus resíduos e as empresas que procuram materiais e/ou matérias-primas para seus processos;
- Sistema de leilão reverso online para compra e venda de resíduos; e
- Rede facilitadora de negócios para o mercado de resíduos nas obras da Camargo Corrêa.

Cada obra e cada empresa recicladora tem autonomia para acessar o sistema. A construtora convida seus fornecedores a participar da Bolsa, cadastra e fornece senha para acesso e ainda decide qual será o melhor destino para cada resíduo. A Bolsa foi implementada em cinco etapas:

- 1) Desenvolvimento da ferramenta via internet;
- 2) Realização da implantação-piloto em três obras (Jirau, Ferrosul e RNest);
- 3) Revisão do sistema visando adequar o gerenciamento de resíduos das obras-piloto;
- 4) Disponibilização e cadastro das demais obras e de potenciais recicladores; e

5) Apoio na operação e animação do sistema.

A Bolsa possui três guias para operação e gerenciamento do sistema:

- Guia de administração básica da Bolsa de Resíduos (para administração do sistema, gerenciamento das ações, extração de relatório, inclusão de obras, inclusão de recicladores e demais ações administrativas);
- Guia do Gerador (para orientar as obras a cadastrarem seus resíduos na Bolsa e operarem o sistema de negociação e destinação de resíduos); e
- Guia do Reciclador (para orientar as empresas interessadas nos resíduos a demonstrar interesses nos resíduos disponíveis na Bolsa, negociar e finalizar as negociações).

O sistema Bolsa de Resíduos possibilita resultados para atender as dimensões ambiental, social, econômica, institucional e de inovação desejáveis para a sustentabilidade do negócio, conforme exemplos:

Econômico: na UHE Jirau, a Bolsa vem demonstrando a importância do gerenciamento de resíduos realizado internamente para o resultado econômico do projeto. Houve um investimento de R\$ 650 mil em equipamentos e tecnologias para gerenciamento do resíduos, e verificou-se que esses equipamentos trouxeram um ganho na ordem de R\$ 2 milhões.

Ambiental: na RNest, foi possível gerenciar coleta, armazenamento, transporte e destinação, que antes eram realizados por empresa externa contratada. Ao assumir o gerenciamento, a obra aumentou a destinação final para reciclagem, desviando resíduos que iam para os aterros da região. Outro ganho foi a garantia de que o destino final é sempre o melhor possível.

Social: na obra da Ferrosul, todo ganho econômico da venda dos resíduos sólidos está sendo revertido em ações sociais, viabilizando trabalhos e campanhas junto à comunidade.

Institucional: a Bolsa se tornou um diferencial competitivo para a construtora, pois materializa a responsabilidade institucional diante de clientes, parceiros, órgãos ambientais, fornecedores, terceiro setor e sociedade, trazendo ganhos de imagem para a empresa.

Inovação: já proporcionou a descoberta de tecnologias para reciclagem de copos plásticos e para incineração completa de resíduos por meio de um gaseificador.

A Bolsa é uma ferramenta a ser utilizada, segundo a estratégia definida para o projeto de acordo com suas especificidades: Contrato, cliente e região. O principal desafio é a mudança de cultura na gestão dos resíduos, o outro desafio é a distância, vencer a barreira da logística reversa, de modo que haja um alinhamento de ações das áreas ambiental, comercial e logística. Um terceiro obstáculo é o despreparo de algumas empresas recicladoras, ou até mesmo a falta de estrutura e conhecimento para operar um sistema via internet.

Parcerias

A Bolsa, nas obras, tem interfaces com as seguintes áreas:

- Suprimentos (qualificação de compradores);
- Comercial (venda de resíduos e economia com a destinação);
- Produção (geração de resíduos e realização de coleta seletiva);
- Contratual (contratação com compradores e recicladores);
- Meio Ambiente (gerenciamento dos resíduos);
- Administrativo (definição de estruturas internas para o gerenciamento); e
- Responsabilidade Social (doação de resíduos e realização ações sociais).

Essas áreas foram treinadas para fazer do gerenciamento de resíduos um diferencial em suas obras.

Investimento

Contratou-se uma consultoria externa com conhecimentos em uma ferramenta similar, com custo total de R\$ 150 mil. Também foi necessário desenvolver um sistema novo, que funciona como um software via website. A Bolsa foi apresentada para 21 obras via webcast; 58 profissionais (12 gerentes) da obra de Jirau, incluindo o cliente ESBR; 29 profissionais (5

gerentes) da obra Consórcio Ferrosul, incluindo cliente Valec; e 22 profissionais (7 gerentes) da obra RNest. Nos demais projetos, foram treinados diretamente 35 profissionais e 10 fornecedores para administração e operação da Bolsa de Resíduos. Os materiais para treinamento foram computadores e datashow.

Ferramentas de gestão

Bolsa de Resíduos - <http://www.dr2c4.drresiduo.com.br/>

Resultados e benefícios

A Camargo Corrêa bateu um recorde de reciclagem de resíduos em 2011, destinando 42% destes à reciclagem. Com esse sistema de gestão, a empresa promoveu a reutilização de 55 mil toneladas de resíduos, diminuindo a destinação aos aterros e consequentemente evitando a sobrecarga destes. Uma vez que o sistema é operado pela internet, o site tem um espaço aberto ao público que possibilita de forma simples a descoberta de novas tecnologias para tratamento e coprocessamento dos resíduos. Exemplo disso é um reciclador em São Paulo, que está buscando os 80 mil copinhos gerados diariamente em Jirau (RO), que antes iam ao aterro sanitário, proporcionando-lhes um novo destino: a reciclagem. Além dos ganhos ambientais, o projeto trouxe ganhos sociais importantes, como a doação de resíduos aos recicladores das comunidades, que gera renda para essas famílias. E, nas obras cujo ganho está sendo revertido em ações sociais, torna-se viável a realização de trabalhos de conscientização e benfeitorias para as comunidades do entorno.

Desde que foi implementada, a Bolsa já apresenta resultados significativos. No quarto trimestre de 2011, a receita com a venda de sucata metálica sem a Bolsa seria de R\$ 308.349,72. Com a Bolsa, o valor registrado foi R\$ 561.542,73. Para 2012, foi negociado um aumento de 80% no valor do quilo da sucata metálica com a empresa Metalcap em Rondônia. Em Jirau, constatou-se o ganho que os equipamentos adquiridos para o gerenciamento dos resíduos estão trazendo para a obra, agregando valor econômico ao projeto. O consórcio RNest passou a controlar e gerenciar todo o processo, que era terceirizado, gerando ganho ambiental. O consórcio Ferrosul investiu no âmbito social. Toda a renda gerada com a comercialização dos resíduos sólidos será revertida em ações sociais. Para 2012, espera-se aumentar em 20% a receita com a comercialização dos resíduos recicláveis e economizar 10% com a melhoria da eficiência na destinação de resíduos perigosos. A expectativa para 2012 é que os ganhos com a comercialização dos resíduos aumente em torno de R\$ 1,5 milhões.

O programa foi reconhecido pelo Ibama, em uma vitória à obra Ferrosul, e pelos clientes Petrobras, Vale, Valec, ESBR, Furnas e Angloamerican.

Não há restrições para a replicação da prática. O sistema atende individualmente às necessidades de cada empresa, basta dar o foco que a empresa precisa para a operação da Bolsa de Resíduos.

Contato

Nome: Fábio Lavezo

E-mail: sustentabilidade@camargocorrea.com

Dados da empresa

Nome: Construções e Comercio Camargo Correa S/A

Setor: Construção

Porte: Grande

Localização: Estado de São Paulo

Website: <http://www.camargocorrea.com.br/>