

Georges Blum

Por Erlei Gobi

ABilumi profissionaliza gestão com novo presidente executivo

DESDE SUA FUNDAÇÃO, EM 2005, A ABILUMI (ASSOCIAÇÃO Brasileira de Importadores de Produtos de Iluminação) sempre foi presidida por Alexandre Cricci, diretor de uma das empresas associadas. Porém, em sua última eleição realizada em fevereiro de 2013, a Associação resolveu profissionalizar sua gestão e contratar Georges Blum, profissional com mais de 30 anos de experiência no setor de iluminação, para ser seu presidente executivo e atuar em período integral em prol dos assuntos de interesse de seus associados.

Nesta entrevista exclusiva à Lume Arquitetura, o novo presidente executivo da ABilumi fala sobre trajetória profissional; das intenções da Associação em contratar um profissional independente para gerenciar suas atividades; dos benefícios de se associar à entidade; da alta do dólar e seu impacto nas importações de lâmpadas e da previsão de crescimento para 2013. Trata ainda de assuntos essenciais para o mercado, como o acordo setorial para o processo de logística reversa de lâmpadas fluorescentes tubulares, compactas, de vapor de sódio e metálico, mercúrio e luz mista; a entrada em larga escala dos LEDs no Brasil e a necessidade urgente de sua regulamentação.



Divulgação

Temos 24 associados, e a vantagem de estar na ABilumi é que você não briga sozinho, tem mais gente seguindo o mesmo caminho e que quer as mesmas coisas. Quanto mais vozes no coro, melhor para o segmento.

Lume Arquitetura: Conte-nos um pouco sobre sua trajetória profissional e como ingressou no mercado de iluminação.

Georges Blum: Desde que me formei trabalho com iluminação. Cursei engenharia de produção, modalidade elétrica, e assim que saí da faculdade ingressei na Osram, trabalhando na produção e qualidade. Depois fui para a Sylvania, onde fiquei por 26 anos atuando na área de qualidade, produção, processos, desenvolvimento e logística, mas sempre em iluminação. Durante esses anos, ia às reuniões técnicas de normas ABNT e às reuniões da Abilux (Associação Brasileira da Indústria de Iluminação).

Há oito anos, tive a oportunidade de ir para Curitiba trabalhar na Empalux, e há algum tempo trabalho como consultor independente. Eu ia às reuniões da ABilumi representando a Empalux e, ano passado, começaram a conversar sobre a eleição da Associação, que seria realizada em fevereiro deste ano (2013), pois as demandas da atividade do presidente estavam muito grandes. Apesar de a ABilumi ter assessor técnico, jurídico, de imprensa e outros consultores, os diretores resolveram profissionalizar a administração e contratar alguém para “tocar” o dia a dia independente da diretoria formal. Pensaram até em procurar pessoas no mercado, mas surgiu a ideia do meu nome, e como eu já conhecia a Associação, portanto desde fevereiro, estou como presidente executivo. No momento, estou trabalhando forte no processo de logística reversa e na questão dos LEDs.

Lume Arquitetura: Desde sua fundação, a ABilumi foi presidida por Alexandre

Cricci. O que muda na Associação com sua contratação para o cargo de presidente executivo?

Georges Blum: Muda toda a dinâmica. Além dos objetivos e assuntos que tenho que tratar, possuo tempo disponível para conversar com um, com outro e para buscar novos associados. A ideia é essa, ter uma pessoa trabalhando em tempo integral para a Associação.

Dentro dos temas logística reversa e LED, queremos abrir o leque e conversar com mais pessoas, como governos federal e estadual e Inmetro. Com isso, é preciso viajar mais, ir até Brasília, e esse tipo de atividade tomava muito tempo do antigo presidente, que tinha como principal ocupação a sua própria empresa. Por mais que ele tivesse disponibilidade e vontade, seu tempo para a ABilumi era limitado.

Qualquer um que fosse presidente seria dono de empresa, e o problema seria o mesmo; por esta razão, decidiram pela minha contratação. Eu fico no cargo por dois anos, então ainda estou no início do trabalho, tentando mudar algumas coisas, colocar ordem em outras, ampliando os horizontes da Associação para que ela seja mais conhecida e respeitada.

Lume Arquitetura: Quais as diferenças do cargo de presidente executivo e de presidente institucional, ocupado por Afonso Schreiber?

Georges Blum: Tenho que seguir a orientação da Associação, metas e objetivos que me passam. Na verdade, eu preciso prestar contas dos resultados do meu trabalho. Nada muito formal, mas eu conversei com o Afonso Schreiber e o Alexandre Cricci (vice-presidente) sobre

tudo. Muitas vezes, eu preciso falar com eles – antes de tomar uma decisão – para saber se vou por um caminho ou por outro.

Tento aproveitar bastante a experiência do Alexandre, que ficou à frente da Associação por tanto tempo e ainda hoje é muito atuante, sempre presente nas reuniões.

Lume Arquitetura: Quais as vantagens de se associar a ABilumi?

Georges Blum: Há muitas empresas que nos procuram, mas eu também procuro algumas empresas. Atualmente, temos 24 associados e a vantagem de estar na ABilumi é que você não briga sozinho, tem mais gente seguindo o mesmo caminho e que quer as mesmas coisas. Quanto mais vozes no coro, melhor para o segmento. Temos conseguido algumas coisas, junto aos órgãos competentes, que são pedidos dos associados.

O associado participa da parte técnica, jurídica e tributária. O mais interessante é que todos os associados têm a mesma oportunidade de falar, dar sugestões ou criticar durante as reuniões; não interessa se ele é uma empresa grande, média ou pequena, todos são tratados da mesma forma.

Lume Arquitetura: As importações de lâmpadas estão crescendo no Brasil? Qual foi o crescimento em 2012 e qual a perspectiva para 2013?

Georges Blum: Em 2012, houve um pequeno aumento de 5%, menor do que nos últimos anos. A tendência é que o aumento em 2013 siga a mesma trajetória do ano anterior, nada muito grande, em torno de 5%. Estes números são muito

mais modestos que em anos anteriores. A verdade é que o mercado tem muito para crescer ainda, pois a demanda é enorme, o problema é falta de “verba”.

A grande maioria do que é importado ainda é lâmpada fluorescente. O LED, apesar do preço ainda alto, está crescendo. O lado positivo é que estamos vendo um bom aumento no volume de lâmpadas LED por conta da queda de preço nos últimos anos – e deve continuar caindo 50% ou mais ao ano. Com esta tendência, a participação da lâmpada LED deve crescer e ficar significativa.

Lume Arquitetura: *Como a ABilumi está vendo a valorização do dólar? Este fenômeno pode prejudicar o mercado de importação?*

Georges Blum: Poder pode, mas ainda não afetou. Se o dólar continuar neste patamar, com certeza irá afetar, e uma parte deste valor será repassada ao consumidor. Não tem milagre, está é uma variável que não está no controle do importador. Porém, se o dólar voltar ao preço anterior a esta alta, nada mudará.

Lume Arquitetura: *Caso o dólar continue valorizado, a Associação tentará uma redução de impostos junto ao governo para que esta alta não afete tanto o bolso do consumidor final?*

Georges Blum: Estamos iniciando um trabalho para tentar reduzir os impostos das lâmpadas LED e fazer com que os preços fiquem mais convidativos. Quando se aumenta a produção destas lâmpadas, consequentemente os preços caem e o volume de vendas aumenta. O preço é algo extremamente importante no Brasil. O consumidor final não vai ver as vantagens da tecnologia, ele se atenta unicamente ao valor do produto.

Estimamos que daqui a três anos, o preço da lâmpada LED nas prateleiras das lojas será o mesmo das fluorescentes compactas e, neste momento, o consumidor vai preferir uma lâmpada que dura

25 mil horas e consome quatro vezes menos energia. Será preciso ensinar ao consumidor todas as vantagens do LED porque não faz parte da cultura brasileira ler as instruções da embalagem. Hoje, as embalagens têm todas as informações técnicas das lâmpadas, mas ninguém lê, simplesmente rasga e joga fora.

Lume Arquitetura: *Com o fim das incandescentes, o mercado acredita que suas substitutas imediatas serão as compactas eletrônicas. Você também tem essa visão?*

Georges Blum: No primeiro momento, falando em grandes quantidades, a substituta imediata será as compactas. Quem pode pagar, já está trocando por LED, mas ainda é uma minoria. Quem possui estabelecimento comercial, com lâmpadas dicróicas, já está utilizando LED, pois a economia de energia é muito grande. Para estes ambientes, por mais que o valor inicial seja alto, o retorno do investimento vale a pena.

Estamos iniciando um trabalho para tentar reduzir os impostos das lâmpadas LED e fazer com que os preços fiquem mais convidativos.

Com os LEDs, todo o conceito de iluminação está mudando. Os consumidores começarão a trocar uma lâmpada não porque queimou, mas porque outra foi lançada, mais moderna e eficiente. Diria que este é um caminho irreversível; em 20 anos, toda a iluminação mundial será em LED.

Lume Arquitetura: *O caminho da incandescente será percorrido pela fluorescente? O forte apelo da utilização do mercúrio em sua composição pode levar*

ao banimento desta fonte no médio e longo prazo?

Georges Blum: Sem dúvida, a tendência é essa. Acho que daqui a uns 10 anos a fluorescente sairá do mercado. A grande vantagem do LED é essa, ele não possui mercúrio ou qualquer metal pesado.

Lume Arquitetura: *Qual o envolvimento da Associação com o processo de logística reversa de lâmpadas fluorescentes tubulares, compactas, de vapor de sódio, de vapor metálico, mercúrio e mista?*

Georges Blum: Estamos trabalhando muito forte nesta área. No começo do ano, a ABilumi entregou um acordo para este processo e a Abilux entregou outro, mas o governo nos disse que queria um só. Na metade de junho entregamos o texto do Acordo único ao MMA – Ministério do Meio Ambiente e agora aguardamos a resposta da análise.

O acordo trata da corresponsabilidade, ou responsabilidade compartilhada, entre importador, comércio e consumidor final. Toda a cadeia, ou seja, todos que participam têm sua responsabilidade e precisam colaborar. É algo novo também para o consumidor, então temos que divulgar e informar para que o cliente leve as lâmpadas usadas até a um ponto de coleta, que pode ser uma loja, um supermercado, etc. Será criada uma empresa gestora, sem fins lucrativos, que irá administrar todo o processo.

Ela contratará fornecedores para o serviço de coleta e transporte das lâmpadas, como também a empresa que irá descontaminar e tratar as lâmpadas queimadas. Todo este processo de logística, de como será feita a escolha dos pontos de coleta, das cidades, está tudo detalhado no acordo setorial.

Nosso ponto principal é fazer o consumidor final entender que ele precisa levar as lâmpadas até o ponto de coleta de maneira adequada, pois a maioria das empresas, devido ao ISO 14001, já tem esse cuidado.

Lume Arquitetura: *Quem pagará esta conta, já que o processo de logística reversa tem um custo muito alto?*

Georges Blum: Como 90% das lâmpadas fluorescentes são importadas, pois só a Osram fabrica no Brasil, estamos propondo que, ao importar, as empresas paguem uma taxa para cobrir os custos da logística reversa. Para quem produz no Brasil, esta mesma taxa seria cobrada sobre os componentes importados para a fabricação das lâmpadas. Estamos discutindo com o governo se eles possuem uma ferramenta para isso, se é viável ou não. Na verdade, no final das contas, uma parte deste custo vai para o preço final do produto, porque o resíduo de uma lâmpada quase não tem valor, é diferente da reciclagem de latas de alumínio, por exemplo.

Não queremos que os impostos incidam em todas as etapas do processo. Se cobrarmos uma taxa de quarenta centavos no início do processo, esse valor chegará a um real e vinte centavos para o consumidor, e essa é a grande discussão. Queremos que seja possível cobrar esta taxa apenas no valor da importação para que não encareça muito o preço final das lâmpadas. Este processo é irreversível e precisa ser feito. Infelizmente, respingará no consumidor, mas queremos que seja o mínimo possível. O governo também está aprendendo com esta nova cultura, pois viu que todo este processo não é simples.

Lume Arquitetura: *É possível traçar um paralelo entre a história recente da chegada das fluorescentes, emolduradas pelo “apagão” nos anos de 2001 e 2002, e a profusão de LEDs hoje encontrada no mercado brasileiro, principalmente no tocante à qualidade dos produtos?*

Georges Blum: Sim. Estamos tentando evitar que aconteça o mesmo tipo de problema – de as lâmpadas causarem uma má impressão no consumidor, num primeiro momento – e buscando uma certificação destes produtos o quanto

antes. Tivemos uma reunião na Eletrobrás e no Inmetro para discutir a situação dos laboratórios de iluminação para avaliação das lâmpadas LED. Também há algumas divergências de qual método utilizar, o americano ou o europeu. Fizemos workshops na ABilumi para discutir qual a melhor maneira de fazer a certificação o mais rápido possível. Estamos preparando um texto para servir de base e queremos que isso saia o quanto antes.

Estimamos que daqui a três anos o preço da lâmpada LED nas prateleiras das lojas será o mesmo das fluorescentes compactas.

Desejamos que até o fim do ano já haja alguma regra voltada aos critérios mínimos de qualidade dos LEDs. A ABilumi procura orientar seus associados para que sigam os critérios já estabelecidos neste texto que estamos preparando. A iluminação com LED traz um conceito novo e todos os importadores, associados da ABilumi ou não, precisam aprender a avaliar estes novos produtos para que não aconteça o mesmo fenômeno da época da entrada das fluorescentes, onde lâmpadas de má qualidade fizeram os consumidores desacreditarem da tecnologia.

Lume Arquitetura: *Sem uma regulamentação, o consumidor não sabe se está adquirindo um produto LED de boa ou de má qualidade. Que dica você pode dar para os compradores não adquirirem produtos ruins?*

Georges Blum: Sugiro que os consumidores entrem no site da ABilumi, vejam a lista das empresas associadas e comprem destas marcas. Os produtos bons sempre serão um pouco mais caros,

ainda não mudaram essa fórmula. Não adianta ir atrás de ofertas milagrosas.

Lume Arquitetura: *É possível garantir que todas as empresas associadas à ABilumi trabalhem com lâmpadas LED de qualidade?*

Georges Blum: Não temos este controle, mas todas as empresas associadas estão ligadas, de alguma maneira, com seu corpo técnico, na produção do texto para a regulamentação dos LEDs. Então todas estão envolvidas, conhecem e colocam em prática estas diretrizes; umas mais e outras menos. A ideia é realizar cursos, para que estes padrões mínimos sejam divulgados e conhecidos pelo mercado o mais rápido possível.

Lume Arquitetura: *O mercado de LED está seduzindo multinacionais de grande porte, mas também empresas pequenas que entram no setor para ganhar dinheiro até o momento da regulamentação e depois desaparecem. Como avalia estes dois fenômenos?*

Georges Blum: A produção de LED é um negócio como outro qualquer, mas são poucas as empresas que produzem o chip; dá para contar nos dedos de uma mão. Conheço várias empresas que montam lâmpadas e luminárias com estes chips. Nada impede que uma empresa “X” com muito dinheiro invista em LED e comece a produzir. Para mim, quanto mais empresas sérias no mercado, melhor.

Do outro lado, existem os oportunistas, que entram no mercado para ganhar dinheiro rápido e depois saem, mas estes são a minoria. Para alguns casos, o problema não é técnico, é de polícia. No entanto, o que vejo muito são empresários ligando na ABilumi para saber como se associar, para trabalhar com responsabilidade. Na Associação mesmo, há empresas que começaram a trabalhar com LED há dois anos e estão crescendo de forma séria e dinâmica. ◀