

Trabalho Conclusão Curso

Mateus Jahnig Peçanha

CARACTERIZAÇÃO DOS CANAIS REVERSOS DE PRODUTOS DE SEGUNDA MÃO NO CENTRO DE FLORIANÓPOLIS

Florianópolis

2018

Mateus Iahnig Peçanha

**CARACTERIZAÇÃO DOS CANAIS REVERSOS DE PRODUTOS
DE SEGUNDA MÃO NO CENTRO DE FLORIANÓPOLIS**

Trabalho Conclusão do Curso de Graduação
do Centro de Tecnologia da Universidade
Federal de Santa Catarina como requisito para
a obtenção do Título de Bacharel/Licenciado
em Engenharia Sanitária e Ambiental

Orientador: Prof. Dr. Mônica M.M. Luna

Florianópolis
2018

Ficha de identificação da obra

Peçanha, Mateus Iahnig

**CARACTERIZAÇÃO DOS CANAIS REVERSOS DE
PRODUTOS DE SEGUNDA MÃO NO CENTRO DE
FLORIANÓPOLIS/ Mateus Iahnig Peçanha; Orientador Monica
Maria Mendes Luna, 2018.**

50 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Tecnológico, Graduação em Engenharia Sanitária e Ambiental, Florianópolis, 2018.


Mateus Iahnig Peçanha

**MAPEAMENTO DOS CANAIS REVERSOS DE PRODUTOS DE
SEGUNDA MÃO NO CENTRO DE FLORIANÓPOLIS**

Este Trabalho Conclusão de Curso foi julgado adequado para obtenção do Título de “Graduando em Engenharia Sanitária e Ambiental” e aprovado em sua forma final pelo Departamento de Engenharia Sanitária e Ambiental da Universidade Federal de Santa Catarina

Florianópolis, 28 de Novembro de 2018.

Banca Examinadora:

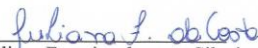


Prof.ª Moníca Maria Mendes Luna, Dr.ª
Orientadora
Universidade Federal de Santa Catarina



Rodrigo Ribeiro Sabatini

Presidente Instituto Lixo Zero Brasil



Ms. Juliana Francine da Costa Silveira
Universidade Federal de Santa Catarina

Este trabalho é dedicado primeiramente
ao meu Senhor e Salvador Jesus Cristo.
Aos meus pais e irmão que me apoiam
em todos momentos, e a minha Noiva
Bianca Nickel.

AGRADECIMENTOS

Agraço a Deus por ter colocado pessoas tão importantes e especiais na minha vida, pelo cuidado e perdão, pela misericórdia sobre a minha vida diariamente.

Aos meus pais Anete Iahnig Peçanha e Valmocir Peçanha Junhor, que com tanto amor e dedicação, me criaram, educaram e deram todo suporte emocional, espiritual, financeiro para chegar até aqui. Além disso, ensinando valores que me fazem um pessoa melhor e um profissional integro.

Também ao meu irmão Daniel Peçanha pelo apoio e parceria durante toda a vida.

As minhas tias Angela Iahnig e Carla Maria por serem um grande suporte para mim, me ajudando sempre e disponíveis a todo momento.

Especialmente a minha noiva Bianca Nickel, a qual tem me suportado e amado durante os últimos 2 anos de faculdade, com muita paciência, carinho e afeto.

A minha orientadora Monica Luna, por todo esforço ao me orientar, sendo uma professora, uma mestra, uma amiga e cooperando para completa criação deste trabalho de conclusão.

Ao meu chefe Rodrigo Sabatini por toda ajuda, puxões de orelha, correções, ensinamentos, seja profissionais ou técnicos, e pelas seguidas oportunidades de aprendizado.

A minha colega Tarsila Berka que foi essencial para minha aprovação em boa parte das matérias nas ultimas 4 fases, além de ser uma grande amiga.

Aos amigos que me acompanham, especialmente os mais próximos Vinícius Silva, Bruno Modesto, Kaue Mola,, e todos outros da minha família.

“A que conclusão, pois, chegamos diante desses fatos? Se Deus é por nós, quem será contra nós? Aquele que não poupou seu próprio Filho, mas o entregou por todos nós, como não nos concederá juntamente com Ele, gratuitamente, todas as demais coisas? ”
A Bíblia (ROMANO, 8:31-32)

RESUMO

O atual modelo econômico linear, tem sido aos poucos substituídos por um modelo circular, onde todo material, energia, água retirados da natureza para produzir algo, são reintroduzidos de alguma maneira na cadeia de produtos. Uma das formas que vem sendo empregada é o reuso, onde, os materiais, através de canais reversos, retornam ao ciclo, sejam eles reparados ou simplesmente reaproveitados. Alguns canais que têm utilizado desta prática, seja para facilitar este trânsito dos produtos, ou mesmo para obter lucros. Dentre estes, o varejo é o mais antigo, e no centro da cidade de Florianópolis são encontradas algumas lojas de venda de produtos usados. A pesquisa feita durante a realização deste trabalho, buscou identificar os principais canais reversos de produtos semiduráveis no local de estudo, bem como, os caracterizar economicamente. Além disso, foram levantados exemplos de casos de sucesso em alguns países do mundo. Conclui-se que existe uma grande perda nos últimos anos no número de vendas e no faturamento destes empreendimentos, seja pela informatização deste serviço, pela mudança na dinâmica da cidade e por facilidades em comprar produtos novos.

Palavras-chave: Canais reversos. Reuso. Economia Circular

ABSTRACT

The current linear economic model has been gradually replaced by a circular model, wherever all material, energy, water taken from nature to produce something are reintroduced in some way into the product chain. One of the forms that is being used is the reuse, where the materials, through reverse channels, return to the cycle, whether they are repaired or simply reused. Some channels have used this practice, either to facilitate this transit of products, or even to make a profit. Among these, the retail is the oldest, and in the center of the city of Florianópolis are found some stores selling used products. The research done during the accomplishment of this work, sought to identify the main reverse channels of semi durable products in the place of study, as well as to characterize them economically. In addition, examples of successful cases have been raised in some countries of the world. It is concluded that there is a great loss in the last years in the number of sales and in the billing of these enterprises, r by the computerization of this service, by the change in the dynamics of the city and by facilities in buying new products.

Keywords: Reverse Channel. Reuse. Circular economy.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Modelo Economia Linear.....	20
Figura 2 - Modelo Economia Circular.....	22
Figura 3 - Fluxo de Canais Reversos.....	26
Figura 4 - Procedimentos Metodológicos.....	28
Figura 5 - Alelyckan Kretsloppspark.....	30
Figura 6 - Produtos Comercializados.....	34
Figura 7 - Número de colaboradores.....	35
Figura 8 - Tempo de vida da empresa.....	36
Figura 9 - Quantidade média de vendas diárias.....	37
Figura 10 - Faturamento médio mensal.....	37
Figura 11 Dados tabelados do varejo de móveis usados.....	37
Figura 12 - Dados tabelados do varejo de livros usados.....	38
Figura 13 - Dados tabelados do varejo de roupas usadas.....	38
Figura 14 - Empresas que atuam no setor.....	39
Figura15 - Principal motivo de compra.....	39
Figura 16 - Origem dos produtos vendidos.....	40
Figura 17 - Formas de venda.....	41
Figura 18 - Tipo de canal de venda online.....	41

.....

LISTA DE QUADROS

| Quadro 1 - Classificação Nacional de Atividades Econômicas

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	15
2	OBJETIVOS	18
2.1	OBJETIVO GERAL	18
2.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	18
3	DESENVOLVIMENTO	Erro! Indicador não definido.
3.1	PANORAMA DOS RESÍDUOS SÓLIDOS NO BRASIL... 19	
3.2	A ECONOMIA CIRCULAR COMO ALTERNATIVA SUSTENTÁVEL.....	19
3.3	OS 3 R'S E SUA IMPORTÂNCIA PARA A CADEIA DOS RESÍDUOS SÓLIDOS	22
3.4	CLASSIFICAÇÃO DOS BENS DE PÓS CONSUMO	24
3.5	CANAIS REVERSOS E O REÚSO	25
4	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	27
4.1	LOJAS DE PRODUTOS DE SEGUNDA MÃO AO REDOR DO MUNDO	29
4.1.1	Suécia.....	29
4.1.2	Estados Unidos.....	31
4.1.3	Inglaterra.....	31
4.2	O CASO DO MERCADO DE USADOS EM FLORIANÓPOLIS	
4.2.1	O VAREJO DE PRODUTOS USADOS NO CENTRO DE FLORIANÓPOLIS: AS LOJAS	33
4.3	O CASO DO MERCADO DE USADOS EM FLORIANÓPOLIS.	32
4.2.1	O VAREJO DE PRODUTOS USADOS NO CENTRO DE FLORIANÓPOLIS: AS LOJAS	32
4.2.2	DAOS DO SETOR.....	37
5.	ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	41
6	CONCLUSÃO	454
	REFERÊNCIAS	47
	APÊNDICE A - PERGUNTAS	48

1 INTRODUÇÃO

O aumento da população, da industrialização, do comércio de bens de consumo não duráveis, bem com a falta de planejamento e uma adequada gestão dos resíduos sólidos urbanos, afeta diretamente a qualidade de vida da sociedade. Além das crescentes taxas de geração de resíduos, grande parte destes não são reciclados; de acordo com o IPEA (2017), apenas 13% dos resíduos sólidos urbanos são destinados à reciclagem. Segundo Goedeck (2015), todas estas questões afetam os pilares econômico, ambiental e social da sustentabilidade.

O modelo econômico linear, conforme descrito em um blog pelo grupo PSN (2018), é baseado na ideia de extrair, fabricar, usar e eliminar os resíduos, sem uma preocupação com a exaustão dos recursos naturais nem a destinação adequada dos resíduos gerados. A economia circular é um modelo recente e está baseado em um modelo de transformação da economia e das cadeias de suprimentos, onde os resíduos passam a ser vistos como insumos a serem reintroduzidos na cadeia, recuperando o valor. Esta visão é benéfica para as empresas pois evita a escassez de recursos e, conseqüentemente o aumento do preço dos insumos, além de gerar uma demanda por novos serviços, voltados à recuperação destes resíduos – o que pode contribuir para a economia do país.

O artigo do PSN (2018) sobre o benefício da economia circular na gestão de resíduos sólidos ainda aponta algumas necessidades para que os conceitos da economia circular sejam amplamente adotados: embora sejam realidade em algumas cadeias, em outras precisam ser aprimorados, e outras ainda precisam iniciar esta mudança. Atividades como reciclagem, recuperação de produtos danificados, reutilização do produto ou de partes destes já constituem uma realidade. No entanto, ainda não é muito disseminado na indústria, o aperfeiçoamento dos projetos dos produtos, para que estes sejam mais facilmente reciclados, reutilizados ou, até mesmo, tenha um ciclo de vida mais longo.

A reutilização de produtos, ou reúso dos produtos, é uma prática considerada na Política Nacional de Resíduos Sólidos (Lei No. 12.305) como uma forma de destinação final ambientalmente adequada dos resíduos que deve ser priorizada. O reúso permite aumentar o ciclo de vida dos produtos, o que contribui para a redução da geração de resíduos e consumo de energia.

A reutilização de produtos é viabilizada pelos canais reversos ou, mais especificamente, sejam os de pós-consumo ou de pós-venda. Estes últimos, mais organizados e mais comuns, são definidos por Coelho

(2010) em seu artigo que retrata da economia circular – Muito além da reciclagem:

São constituídos pelas diferentes formas e possibilidades de retorno de uma parcela de produtos, com pouco e nenhum uso, que fluem no sentido inverso, do consumidor ao varejista ou ao fabricante, do varejista ao fabricante, entre as empresas, motivado em geral por problemas de qualidade, garantia, processos comerciais entre empresas e retornando ao ciclo de negócios de alguma forma.

Para conhecer mais sobre os canais reversos de produtos usados, ou pós-consumo, é preciso identificar quais são os intermediários, dado que, em geral, os produtos reutilizados são originados de diversos consumidores, em geral dispersos, que revendem os produtos diretamente para os interessados ou por meio de empresas que intermediam estas negociações, comprando e revendendo estes produtos. Com o objetivo de caracterizar os canais de reuso que usam lojas físicas, do ponto de vista econômico, foi conduzida uma pesquisa de campo no centro de Florianópolis para entender este mercado e a representatividade destes intermediários. Os membros do canal reverso analisados foram somente as lojas de varejo localizadas no centro de Florianópolis. Além disso, buscou-se analisar somente bens de consumo semiduráveis, Bens semiduráveis: são os bens que apresentam duração média de vida útil de alguns meses, raramente superior a dois anos. Trata-se de uma categoria intermediária que, sob o enfoque dos canais de distribuição reversos, dos materiais, apresentam características ora de bens duráveis, ora de bens descartáveis, tais como livros, roupas e móveis.

Também foi feito um levantamento de exemplos de varejo de reuso em outros países, de forma a permitir uma análise comparativa do que ocorre em Florianópolis com outros mercados. Exemplos de varejos na Suécia, Estados Unidos e Inglaterra foram identificados e descritos neste trabalho.

O presente trabalho está estruturado da seguinte forma: além do capítulo de Introdução, são mais quatro capítulos. O segundo discute a questão de como os resíduos são tratados na sociedade; o capítulo 3 apresenta o conceito de economia circular como estrutura de análise dos problemas relacionados aos resíduos, incluindo os três erres, com destaque para o reuso, meios de reuso, canais de comercialização de

produtos usados; a etapa de procedimentos, com a apresentação e análise dos dados coletados sobre os canais de reuso em Florianópolis e no mundo, está apresentada no capítulo 4; e, por fim, o capítulo 5 traz as conclusões deste trabalho.

2 OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GERAL

Caracterizar economicamente os canais de reuso para livros, roupas e móveis comercializados no centro de Florianópolis

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Dentre os objetivos específicos destacam-se:

- a) Identificar canais de comercialização de produtos de segunda mão, mais especificamente livros, roupas e móveis, bem como os intermediários envolvidos;
- b) Estimar volumes comercializados nos canais de reuso de livros, roupas e móveis.
- c) Comparar os resultados obtidos com modelos internacionais de sucesso em varejos de reuso.

3 REVISÃO DE LITERATURA

3.1 PANORAMA DOS RESÍDUOS SÓLIDOS NO BRASIL

A Gestão sustentável de resíduos sólidos é um tema abordado com grande preocupação desde a Conferência Rio 92 pois, pela falta de espaço, aumento excessivo da população e da geração dos resíduos, principalmente domiciliares, desenvolveu interesse maior por esta temática (JACOB, 2018). O autor relata também em seu artigo, uma grande dificuldade da sociedade em pontuar os diversos problemas em relação aos resíduos, principalmente em relação a correta destinação e a grande produção destes. Pois, de acordo com a Associação Brasileira de Empresas Limpeza Urbana e Resíduos Especiais (ABRELPE, 2015) a produção média no Brasil é de 1 a 1,15 Kg/dia/pessoa, sendo quase 100% desses resíduos coletados nos domicílios e apenas 3% reciclados. Os números mostram que existe uma grande preocupação com a coleta nas casas e disposição final, porém não existe uma responsabilidade em reduzir, minimizar os resíduos gerados, ou de ter uma coleta de qualidade para tais (ABRELPE, 2009).

Em relação a quantidade e a qualidade dos resíduos gerados, um fator muito importante, de acordo com Gouveia (2012), é o rápido crescimento econômico que vem acontecendo no mundo todo, acompanhado por um crescimento da população, mudando diversas fatores como: estilo de vida, quantidade de produtos gerados (mudando sua composição), transformando a tecnologia, aumentando assim, a diferenciação entre os produtos. As ampliações de produtos, bem como sua composição, segundo o autor, dificultam a reciclagem e aumentam a quantidade destes nas ruas ou em um destino que não valoriza o produto (GOUVEIA, 2012).

Um grande problema da gestão e disposição inadequada dos resíduos sólidos urbanos, de acordo com Besen et al. (2010), são impactos gerados, que são:

Degradação do solo, comprometimento dos corpos d'água e mananciais, intensificação de enchentes, contribuição para a poluição do ar e proliferação de vetores de importância sanitária nos centros urbanos e catação em condições insalubres nas ruas e nas áreas de disposição final.

O modelo linear (extrair, transformar, produzir, utilizar e descartar) de crescimento passa por uma crise (LEITÃO, 2015). A autora cita em seu artigo o programa ambiental das Nações Unidas, o qual relata uma incongruência entre a produção e uso de matérias primas, que pode ser prejudicial às futuras gerações. Existe hoje, uma grande extração de recursos que são colocados em circulação no mercado, os quais são descartados após não servirem mais para o propósito ao qual foram designados (ELLEN MCARTHUR FOUNDATION, 2017). Em 2010, conforme Mcarthur(2017), foram 65 bilhões de toneladas, e em 2020 estima-se que serão aproximadamente 82 bilhões de matéria-prima virgem que entrarão na cadeia.

3 A ECONOMIA CIRCULAR COMO ALTERNATIVA

A Economia Circular se diferencia do modelo linear (fabricar – usar – dispor), pois procura valorizar os produtos, e os materiais que os compõem (RIBEIRO; KRUGLIANSKAS, 2015).

Para a Secretaria Geral do Ambiente de Portugal (2018), a economia circular é uma ideia que opõe ao modelo da economia linear. O conceito visa à redução, reuso, reciclagem como meios para desvincular com a relação entre crescimento do volume de produção e crescimento da necessidade por matéria prima. Além disso, segundo a Secretária , a circularização da economia, não está restrita ao gerenciamento de resíduos sólidos, mas também a melhoria no uso de recursos naturais.

Figura 1 - Modelo Economia Linear



Fonte: Ellen Macharthur Foundation (2018).

Existem alguns fatores que estão incentivando a ideia de substituir um modelo de economia linear pelo da economia circular e, um destes fatores diz respeito ao significativo aumento do volume de resíduos

sólidos urbanos e a dificuldade de gestão associada a este fenômeno. Além disso, existe uma volatilidade do valor dos recursos, ou seja, empresas estão expostas a problemas de escassez que afetam o preço da matéria prima utilizada, o que pode ser reduzido com o uso de matéria-prima secundária. Este é um fator importante, em especial, em regiões que precisam importar matéria prima para viabilizar a produção de bens. Outro fator relevante diz respeito ao consumo de água, energia e outros materiais usados na produção. Estima-se que apenas 5% de material e energia é recuperado através da reciclagem, o que causa impactos ambientais negativos que poderiam ser reduzidos com o reuso de materiais. Por fim, existe uma maior exigência na regulamentação que trata do processo de produção e destinação de diversos resíduos, o que eleva a carga de tributos de uma empresa e que leva a repensar o processo produtivo (ELLEN MACHARTHUR FOUNDATION, 2017).

O conceito de economia circular, para Mendonzaetal. (2017), relatado no *Jornal da Industria Ecológica* (2017), veio de uma necessidade de desassociar o crescimento econômico de consumo de recursos e impactos ambientais. Este conceito, está baseado em três princípios, de acordo com Ellen Mcarthur Foundation (2012): o primeiro é relacionado ao controle de recursos finitos e renováveis, buscando a preservação e a melhora do capital natural; o segundo princípio está ligado à otimização do rendimento dos recursos, dando elevada utilidade e valor a produtos, componentes e materiais em toda cadeia do ciclo técnico e biológico; e o terceiro princípio visa aumentar a eficácia do sistema, salientando externalidade negativas.

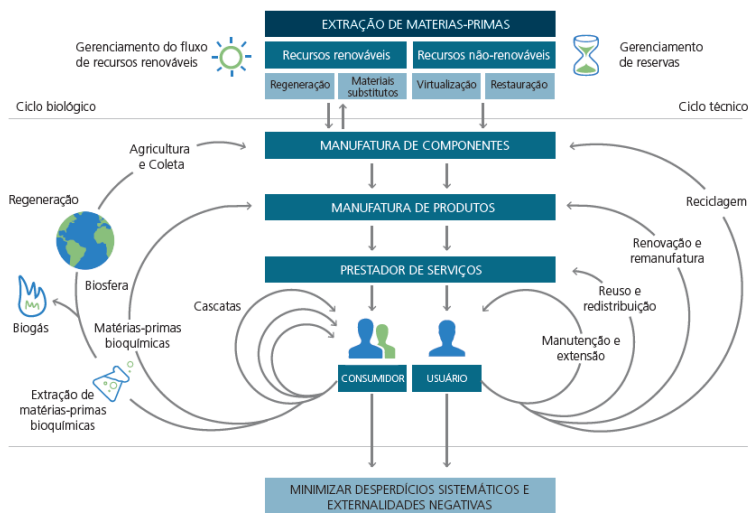
Ghiselini (2015), em uma revisão sobre economia circular, propõe uma classificação da implementação da economia circular segundo três níveis: micro, médio e macro. O Micro se refere a implementação em uma simples empresa ou ao consumidor, o médio se refere a parques industriais e o macro a cidades, estados, regiões e país.

Na esfera micro, Ghiselini (2015) dividiu em subgrupos, como: produção mais limpa; consumo verde; contratos públicos ecológicos; reciclagem e reutilização de produtos, depuradores e decompositores. Os subgrupos do nível médio são: sistemas eco industriais, distritos e redes de simbiose industrial, mercados de comércio de resíduos. Por fim, a esfera macro, o autor dividiu em redes e produções eco industriais regionais, cidades ecológicas, cidades simbiose, consumo colaborativo, programas lixo zero e gestão inovadora de resíduos sólidos urbanos.

Uma classificação das práticas da economia circular, proposta pela Ellen Mcarthur Foundation (2017) é mostrada no esquema da Figura 2.

Esta classificação relaciona-se às diferentes alternativas de destinação dos resíduos sólidos, mais especificamente os 3 R's que são: reduzir, reutilizar e reciclar. Estes pontos podem ser vistos no diagrama sistêmico de Ellen Macarthur Foundation (2017): do lado direito da figura, onde na parte do esquema aparecem as palavras *Share* (compartilhar) e *Maintain/Prolong* (manter/prolongar) que estão relacionados à redução. A parte do ciclo de *Reuse/Redistribute* (reusar/redistribuir) e *Refurbish/Remanufacture* (reformatar/remanufaturar) estão ligados ao reúso e por fim o *recycle* (reciclagem)

Figura 2 - Modelo Economia Circular



Fonte: Ellen Macharthur Foundation (2018)

3.3 OS 3 R'S E SUA IMPORTÂNCIA PARA A CADEIA DOS RESÍDUOS SÓLIDOS

Os 3 R's têm sua importância tanto ao se abordar a gestão dos resíduos sólidos quanto o modelo circular. O conceito de lixo zero, segundo o Instituto Lixo Zero Brasil (2010), tem a ver com o máximo aproveitamento de recursos, ou seja, a reutilização deste pelo maior tempo. Além disso, o mesmo Instituto, em sua definição de lixo zero, coloca que os materiais devem ser produzidos para garantir uma recuperação ou uso pós consumo, ou seja, mais vez a reutilização é

ênfâtizada. Para o Zero Waste International Alliance (2004), o termo reduzir e reutilizar devem vir sempre antes da reciclagem.

A reduçãõ, conforme Silva e Komatsu (2017), é um processo primordial entre os 3R's, etapa a qual, permitirá diminuiçãõ tanto para gerenciamento quanto para o tratamento. Segundo os mesmos autores, a reduçãõ visa diminuir a resíduos gerados e este pode ser dividido em duas formas: reduçãõ do desperdício ou diminuir a geraçãõ no produtor.

Gouveia (2012), em seu estudo sobre os impactos socioambientais, mencionou a importância de uma forma bem abrangente da reciclagem, a reduçãõ e a reutilizaçãõ. A reciclagem pode suportar a cadeia da coleta seletiva e triagem, que se necessita devido à grande precariedade que se encontra estes serviços no Brasil, com infraestruturas de baixa qualidade, aumentando a dificuldade para estes serviços. Além disso, o autor ressaltou que existe um recurso proposto pela Política Nacional de resíduos sólidos, para ajudar tanto catadores quanto cooperativas e associações, buscando sempre a formalizaçãõ destes quando não são, e agregando-se ao serviço municipal.

No artigo número 7 na Lei 12.305(BRASL, 2010), a qual instituiu a Política Nacional de Resíduos Sólidos, coloca reduçãõ, reutilizaçãõ e reciclagem como um dos objetivos desta política. A mesma lei define reciclagem como:

processo de transformaçãõ dos resíduos sólidos que envolve a alteraçãõ de suas propriedades físicas, físico-químicas ou biológicas, com vistas à transformaçãõ em insumos ou novos produtos, observadas as condições e os padrões estabelecidos pelos órgãos competentes do Sisnama e, se couber, do SNVS e do Suasa.

Ainda na Política Nacional de Resíduos Sólidos (2012), a definiçãõ de reutilizaçãõ esta da seguinte forma:

Processo de aproveitamento dos resíduos sólidos sem sua transformaçãõ biológica, física ou físico-química, observadas as condições e os padrões estabelecidos pelos órgãos competentes do Sisnama e, se couber, do SNVS e do Suasa.

Para Gouveia (2010), existe um grande impacto sobre a economia e a populaçãõ, dos serviços de reduçãõ e reutilizaçãõ, que deve ser

abordado com uma visão educativa, levando a um padrão de consumo diferente do que atualmente é imposto de uma economia linear, como citado anteriormente.

O reuso é um dos 3 R's é definido pelo site EcoD (2008), consiste em uma alternativa para reduzir o volume diário de resíduos que é encaminhado aos aterros sanitários. Segundo o IBGE (2010), o Brasil produz uma quantidade de 230 mil toneladas por dia. Na reutilização, não pode haver nenhum tipo de alteração do resíduo sólido, seja física, química ou biológica.

Os processos relacionados com a redução, o reuso e a reciclagem, podem contribuir para fortalecer a economia, ao permitir a preservação de recursos naturais, em todo o processo produtivo, a extração ao uso, ou seja, desde a matéria-prima, passando pela manufatura, venda e por fim o descarte do produto e da embalagem.

O principal meio de reutilização de produtos atualmente é a venda online, porém outros canais são utilizados para este fim.

3.4 CLASSIFICAÇÃO DOS BENS DE PÓS CONSUMO

Para compreender melhor sobre o reuso e os tipos de canais reversos, é importante classificar o tempo de vida útil dos produtos, visto que a logística reversa visa equacionar o método e as opções de caminhos seguidos por esses bens de pós consumo (LEITE, 2003).

Leite (2003) faz uma classificação com a perspectiva da logística reversa e canais reversos de pós consumo, dividindo os bens em: i) descartáveis; ii) semiduráveis e; iii) duráveis. Para Leite (2003):

- a) Bens descartáveis: são os bens que apresentam duração de vida útil média de algumas semanas, raramente superior a seis meses. Essa categoria de bens produzidos constitui-se tipicamente de produtos de embalagens, brinquedos, materiais para escritório, suprimentos para computadores, artigos cirúrgicos, pilhas de equipamentos eletrônicos, fraldas, jornais, revistas, entre outros.
- b) Bens duráveis: são os bens que apresentam duração de vida útil variando de alguns anos a algumas décadas. Constituem bens produzidos para satisfação de necessidades da vida social e incluem os bens de capital em geral. Fazem parte dessa categoria os automóveis, os

eletrodomésticos, os eletrônicos, as máquinas e os equipamentos industriais, os edifícios de diversas naturezas, os aviões, as construções civis, os navios, entre outros.

c) Bens semiduráveis: são os bens que apresentam duração média de vida útil de alguns meses, raramente superior a dois anos. Trata-se de uma categoria intermediária que, sob o enfoque dos canais de distribuição reversos, dos materiais, apresentam características ora de bens duráveis, ora de bens descartáveis. Trata-se de bens como baterias de veículos, óleos lubrificantes, baterias de celulares, computadores e seus periféricos, revistas especializadas, entre outros.

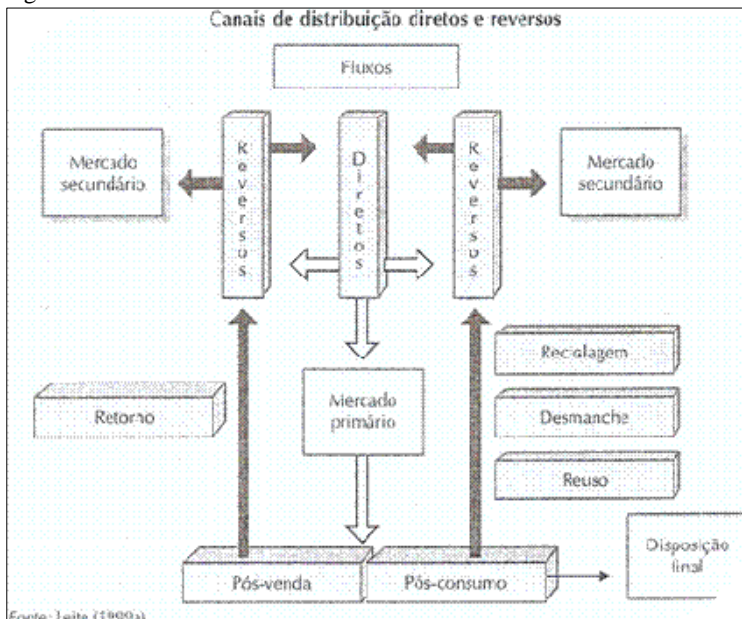
3.5 CANAIS REVERSOS E O REUSO

O canal reverso ainda não é tema muito disseminado na literatura, principalmente pela pouca relevância econômica, se comparado aos canais de distribuição diretos. O principal objetivo dos canais reversos é criar mecanismos para que os produtos comercializados e usados tenham ciclo de vida mais longo, regressando à cadeia produtiva e econômica, seja pela reciclagem, mas principalmente pelo reuso (LEITE, 2013)

Para Liva (2012), os canais reversos se dividem em canais pós-venda e pós consumo. Os canais de pós-venda se dão pelo retorno de materiais, que não foram utilizados ou que tiveram pouco tempo de uso, para o sentido inverso da cadeia de distribuição direta, seja varejista ou fabricantes. A autora define também canais reversos de distribuição pós consumo, que são os bens de consumo duráveis, os quais estão no fim da vida útil ou que tenham possibilidade de ainda ser utilizados. Esta cadeia pode ter um valor agregado através da reciclagem e do reuso.

A Figura 3 ilustra os dois fluxos diretos e reversos, de pós-venda e pós-consumo. O fluxo direto está relacionado às matérias-primas virgens, que não fazem parte do canal reverso. O fluxo reverso, por sua vez, classifica-se como pós-venda e pós-consumo.

Figura 3 - Fluxo de Canais Reversos



Fonte: Liva (2002)

De acordo com Liva (2002), um produto tem sua vida útil aumentada quando este é classificado como “em condições de uso”. Ou seja, quando um bem durável ou semidurável, apresenta a possibilidade de ser reutilizado em mercado de segunda mão, tantas vezes quanto possível, até que não tenha mais a possibilidade deste retorno, fazendo com que o produto chegue ao “fim da vida útil. Leite (2003) também afirma que quando apresentada as condições de aproveitamento, este deve ir ao comércio de segunda mão, podendo ser reaproveitado em diversas oportunidades, até que chegue ao fim de vida útil.

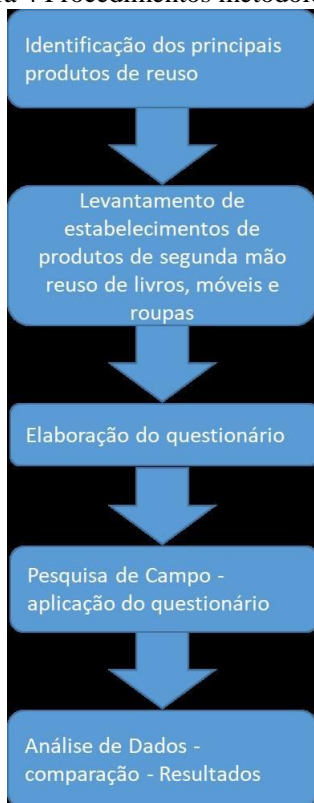
Um dos principais meios de viabilizar o retorno destes produtos usados ao mercado é através de varejistas que, de acordo com Rosenbloom (2014), são: “empresas envolvidas principalmente na venda de mercadorias para uso pessoal ou consumo doméstico e na prestação de serviço relacionados à venda destas.”

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A presente pesquisa, com caráter exploratório, é caracterizada como pesquisa de campo com abordagem qualitativa e quantitativa. Com o objetivo de descrever e caracterizar economicamente os canais e identificar varejistas que comercializam produtos de segunda mão em Florianópolis, procedeu-se uma pesquisa de campo. Informações como volume de vendas e faturamento de empresas, que atuam neste setor foram coletadas por meio de entrevistas diretas com comerciantes. Na coleta de dados, também foram utilizadas fontes de dados secundárias para caracterizar o mercado de produtos usados em outros países, de forma a obter subsídios que permitissem avaliar o caso de Florianópolis.

Em relação as etapas da pesquisa, foram identificadas cinco principais etapas, as quais estão ilustradas na Figura 4

Figura 4 Procedimentos metodológicos



Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

Na primeira etapa foram identificados os principais produtos de reuso que são comercializados na região central de Florianópolis. Dentre os produtos que se destacam no mercado de segunda mão, incluem-se: livros, roupas, móveis, automóveis e imóveis. Nesta pesquisa foram considerados os livros, móveis e roupas, tendo em vista, que o foco da pesquisa eram bens semiduráveis ou de consumo.

Numa segunda etapa, foi feito um levantamento de estabelecimentos registrados como comércio de produtos usados que, de acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE, 2017) incluem:

Quadro 1 - Classificação Nacional de Atividades Econômicas

CNAE G 4785-7 99
g – Comércio
47 – Comércio varejista
478 – comércio varejista de produtos não especificados anteriormente e de produtos usados
4785-7 – comércio varejista de artigos usados
4785-7/99 – comércio varejista de outros artigos usados a) comércio varejistas de livros e revistas usados b) outros artigos usados, tais como móveis, utensílios domésticos, eletrodomésticos, roupas e calçados, material de demolição, etc.

Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

Numa terceira etapa, foi elaborado um questionário (Apêndice A) visando obter dados relacionadas ao estabelecimento e ao comportamento do setor em geral. Este foi estruturado em duas partes: i) questões sobre dados de vendas, funcionários, produtos, faturamento; e ii) questões referentes à concorrência, motivo das pessoas comprarem objetos usados e principais meios de venda.

O objetivo deste instrumento de coleta de dados é avaliar o comércio varejista de produtos usados, tanto em relação a sua importância econômica, em termos de número de empregados, quanto em termos de volume diário de produtos comercializados, para compreender o impacto econômico deste setor. Além disso, procurou-se avaliar qual o conhecimento que os lojistas têm em relação aos seus concorrentes, bem como os demais canais que são usados para comercializar os produtos, como forma de melhor compreender este setor.

A aplicação do questionário foi precedida de uma pesquisa *online* para identificar as lojas em funcionamento no centro de Florianópolis que comercializam os referidos produtos. A pesquisa em campo foi realizada no dia 16 de agosto de 2018 entre as 9 as 17 horas, com aplicação do questionário diretamente pelo acadêmico, o que permitiu realizar também uma entrevista em alguns casos. Muitos estabelecimentos estavam fechados e muitos realizam outros serviços, por isso não permanecem abertos o dia inteiro, o que exigiu o retorno do pesquisador para aplicar o questionário. Somente um dos estabelecimentos não foi aplicado o questionário.

Os dados foram consolidados e tratados usando histogramas e Figuras, conforme serão mostrados no capítulo 5. Além disso, foi feita a pesquisa em relação ao comércio de produtos usados em outros países.

4.1 LOJAS DE PRODUTOS DE SEGUNDA MÃO AO REDOR DO MUNDO

Em vários países são encontradas lojas de segunda mão, sejam varejistas que comercializam apenas um tipo de produto, ou grandes centros de reuso, onde pode-se encontrar diversos produtos e grandes volume.

Alguns exemplos ou de modelos de lojas nos Estados Unidos, Suécia e Inglaterra são descritos nesta seção. Estas experiências internacionais serão oportunas para embasamento da etapa de discussão dos resultados, visto que são citados como casos de sucesso.

4.1.1 Suécia

Alelyckan Kretsloppspark é um parque localizado na cidade de Gotemburgo cujo lema é: “reciclar e reutilizar é sensato, economiza recursos e proporciona um ambiente melhor”, segundo o site da prefeitura de Gotemburgo (2017). O local é um centro, ou parque, de reciclagem, onde os moradores da cidade podem levar qualquer tipo de resíduo para o encaminhamento, como plástico, papel, alumínio e vidro.

Figura 5 – Parque Alelyckan Kretsloppspark



Fonte: Site prefeitura Gotemburgo (2017)

Neste parque os produtos recebidos passam por uma triagem e, se passíveis de serem reutilizados, são reparados quando necessário, e

encaminhados para serem comercializados. Existem três pontos de venda dentro da instalação, os quais são administrados por Recycling, StadsMission e a Retur House, que fazem toda a operação de venda de roupas, móveis, livros, materiais de construção, instrumentos musicais, entre outros.

Segundo Pal Martensson(2018), criador do parque:

O primeiro é Retur house é uma oficina de reparações e um restaurante, é um projeto de trabalho e também uma incubadora, gerida por uma parte da cidade de Gotemburgo, e é propriedade da cidade. Também o local conta com a Stadsmission, que é uma igreja de propriedade, quase como uma ONG, que contam com muitas lojas e são administradas como um negócio, mas com funcionários que têm apoio da cidade/governo, sendo, geralmente, 50% do salário pago pelo governo. E por fim Återbruket, a qual vende todos os materiais de construção e máquinas é uma empresa de negócios, mas é de propriedade de uma parte da cidade. Todas as lojas ganham dinheiro, pagam aluguel normal e empregam cerca de 25 pessoas.

4.1.2 Estados Unidos

O exemplo dos Estados Unidos fica em Berkeley, cidade próximo a São Francisco, na Califórnia. A loja, chamada de Urban Ore, foi aberta em 1990 com o principal objetivo reduzir os volumes de lixo, segundo informações do site do estabelecimento. A loja possui 12 mil metros quadrados e é dividida em duas áreas: uma é para receber, fazer o conserto e encaminhar os materiais recebidos; e a outra área é a própria loja, onde os produtos são vendidos a varejo (URBAN ORE, 2017)

A lista de produtos vendidos é enorme e pode ser encontrada facilmente no site. Jóias, materiais de construção, portas, eletrônicos, utensílios de esportes e peças de arte como quadros, CD's, fitas, entre outros, são alguns dos produtos que são comercializados neste centro,

Além de reparar e vender produtos usados, a Urban Ore participa de instituições e iniciativas políticas, com objetivo de aumentar os volumes de material encaminhado para reciclagem e reuso no estado, com consequente redução de material encaminhado para o aterro sanitário. O

Dr Daniel Knapp fundador do Urban Ore é um grande ativista do Lixo Zero no mundo(URBAN ORE, 2017).

4.1.3 Inglaterra

Na Inglaterra existem diversas cidades que contam com lojas de produtos de segunda mão, e estes estabelecimentos vendem os mais variados produtos, tais como roupas, eletrodomésticos, móveis.

Um artigo do jornal The Guardian(2012) trata da prosperidade e crescimento do mercado de segunda mão na Inglaterra, e os fatores que têm contribuído para isso. Mesmo em meio a dificuldades do varejo em geral, essas lojas têm sobrevivido e até mesmo elevado o volume de vendas tendo ainda, o número de lojas aumentado em todo o Reino Unido.

Um dos fatores que tem contribuído para este fenômeno é a profissionalização destas atividades. De acordo com o artigo, estas contam com produtos especializados, boa estrutura com visual semelhante às lojas de comércio convencionais, além de contarem com páginas na Internet, lojas no Ebay e parceiros nas mídias para divulgação.

A Oxfam, que é uma instituição internacional que combate à pobreza, desigualdade e injustiça, possui diversas lojas, e conta com profissionais especializados em varejo para lidar com as vendas. A Oxfam é hoje a maior varejista de livros usados na Europa e um comércio de grandes proporções de roupas retrô. A grande “sacada”, segundo Sarah Faquar que é chefe de operação de Varejo da Oxfam, foi transformar as lojas em ambientes de compras nos padrões de grandes lojas, ou seja, os bazares da marca não se parecem como lojas de segunda mão, nem como lojas de caridade.

Para Wendy Mitchell (2012) da *Charity Retail Association* (Associação de Varejo de Caridade):

Além de contribuir com mais de 200 milhões de libras para instituições de caridade do Reino Unido todos os anos, elas são ecologicamente corretas e fornecem cerca de 17.000 empregos e 180.000 oportunidades de voluntariado em todo o país. Então, as pessoas estão descobrindo que podem apoiar uma boa causa e fazer um bom negócio ao mesmo tempo.

4.2 O CASO DO MERCADO DE USADOS EM FLORIANOPOLIS

Por meio da aplicação de questionários em estabelecimentos de comércios de produtos de segunda mão em Florianópolis, obteve-se alguns dados sobre este setor, os quais são apresentados nas seções a seguir.

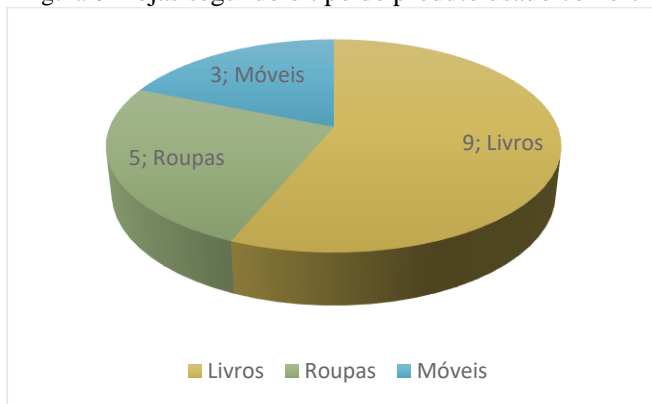
4.2.1 O VAREJO DE PRODUTOS USADOS NO CENTRO DE FLORIANÓPOLIS: AS LOJAS

Foram identificadas no centro de Florianópolis, nove lojas que comercializam livros, cinco de roupas e três de móveis que fizeram parte da amostra deste trabalho, conforme ilustrado na Figura 6. No caso, lojas de livros usados, ou sebos, possuem mais lojas que móveis usados e roupas somadas.

Dentre os motivos citados pelos entrevistados para este pequeno número de lojas de móveis usados destacam-se: lojas de móveis novos vendem produtos com preços equivalente aos preços de móveis usados, embora de mais baixa qualidade; móveis novos acabam chamando mais atenção; há uma maior facilidade de negociação, pois lojas de móveis novos estão oferecendo parcelas de até 24x, o que torna estes produtos mais atrativos.

Um dos lojistas relatou que nos últimos três anos 7 lojas de móveis usados fecharam, sendo 10, o número anterior. Segundo o entrevistado, algumas dessas lojas eram, inclusive, lojas tradicionais na região, mas a queda nas vendas levaram as empresas a encerrar suas atividades.

Figura 6 Lojas segundo o tipo de produto usado comercializado



Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

No caso de lojas de roupas, a baixa quantidade de estabelecimentos abertos pode ser por dois motivos principais. O primeiro, de forma semelhante ao que ocorre com os móveis usados, há inúmeras locais de comércio de roupas no centro que comercializam estes produtos a preços baixos e oferecem condições de vendas atrativas, conquistando o público, principalmente o feminino.

Outro ponto citado pelos proprietários, foi que o público alvo de brechós é principalmente a população de mais baixo poder aquisitivo e que costumam comprar roupas nos seus próprios bairros, pessoas mais simples. Como os bairros muitas vezes contam com brechós, os consumidores não vão até o centro da cidade para procurar produtos usados.

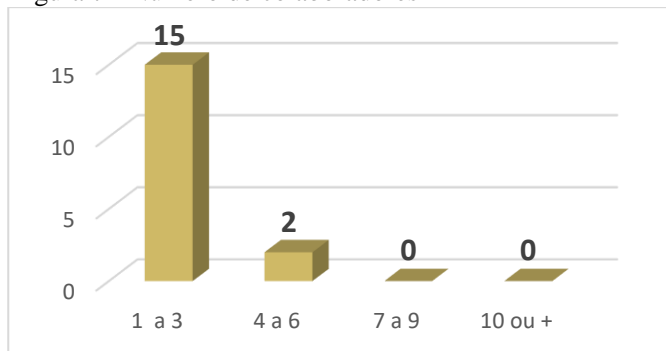
O varejo de livros usados, famosos sebos, são os mais encontrados atualmente. Segundo os lojistas, a grande procura é por livros de edições que não são mais comercializadas ou por unidades que têm um valor muito alto se adquiridos novos. A observação direta realizada durante as entrevistas permitiu verificar que estas lojas tem um fluxo intenso de clientes. São diversas pessoas buscando produtos, comprando ou simplesmente pesquisando preços.

O número de pessoas que atuam neste setor também foi levantado na pesquisa. O Figura 7 apresenta o número de colaboradores por loja. A maioria das lojas de varejos contam com, no máximo, três funcionários, apenas duas destas apresentam entre 4 e 6.

Segundo informações da Fecomércio de São Paulo (2016), o varejo é responsável por 97% do total de micro e pequenas empresas no Brasil,

responsáveis por 34,5% das receitas, e o salário médio é de R\$1.033,00. Além disso, o número máximo de funcionários, segundo o SEBRAE (2017), para microempresas é de 9 funcionários, ou seja, todas as empresas entrevistadas são consideradas microempresas.

Figura 7 - Número de colaboradores

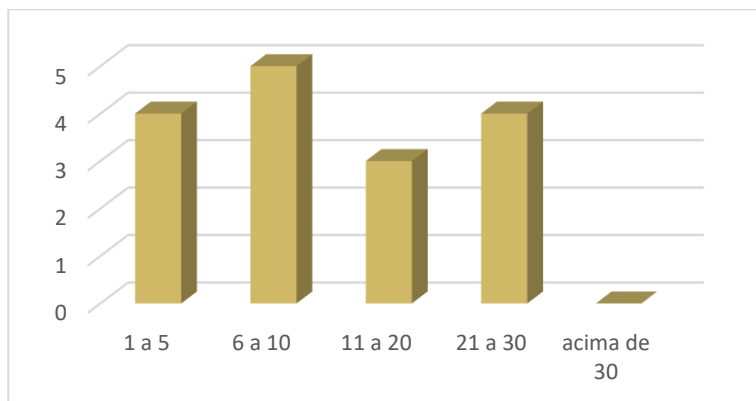


Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

Apenas duas lojas possuem mais que 3 colaboradores, uma delas é um sebo que existe há anos, bem conhecido entre os moradores da cidade. O outro estabelecimento foi um brechó, que também está no local há 9 anos, segundo proprietário. Neste caso, a responsável disse, que tem um bom relacionamento tanto com pessoas da região que vendem suas roupas mais antigas para ela, quanto com compradores que sabem da qualidade de roupa que encontrarão no local.

A Figura 8 mostra a idade das empresas, dado que permite analisar a importância deste comércio para o local. Quatro das 17 empresas tem mais que 21 anos, e 7 tem entre 11 e 30 anos.

Figura 8 – Idade da empresa



Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

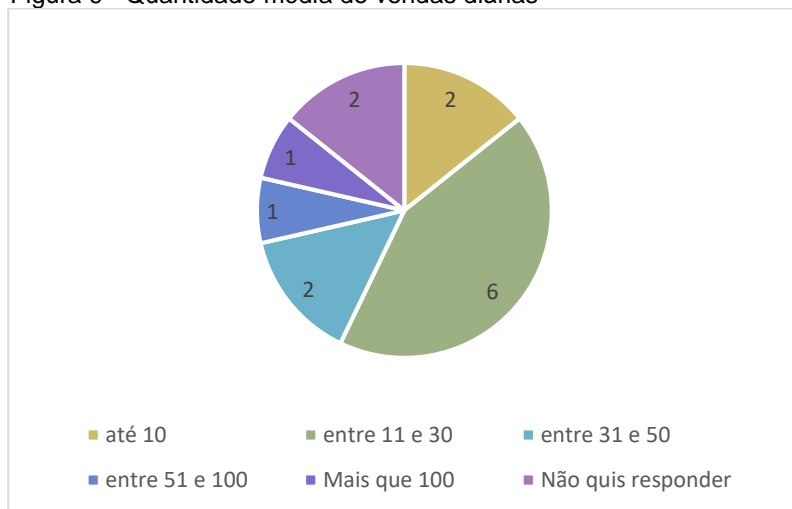
A importância do tempo de empresa pode ser mostrada pelos dados do IBGE (2018), que mostram o tempo médio de vida de empresas de diversos setores, segundo o CNAE (2017). Para o comércio de varejo, classificado acima, como letra G, o tempo médio é de 12,2 anos, ou seja, quase metade dos estabelecimentos entrevistados estão acima do tempo médio a nível nacional.

Alguns dos proprietários não quiseram responder sobre o volume e vendas, porém é possível estimar com base nos resultados obtidos. A figura 9 mostra que com exceção de dois estabelecimentos, todos os outros vendem mais de 10 produtos por dia.

Os estabelecimentos que vendem até 10, são os de móveis usados, estes relataram que as vendas são bem baixas e esporádicas, porém os valores destes produtos normalmente são maiores.

Os lojistas que obtêm as melhores vendas são os sebos, alguns deles com faturamentos altos, vendendo dezenas de livros todas as semanas. Pode-se observar durante a aplicação do questionário, um grande fluxo de pessoas nesses estabelecimentos, mesmo os que eram menores.

Figura 9 - Quantidade média de vendas diárias



Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

O faturamento da empresa (figura 10) está relacionado à quantidade média de vendas diárias, semanais e mensais, porém, como são produtos com valores muito distintos, a análise será feita separadamente.

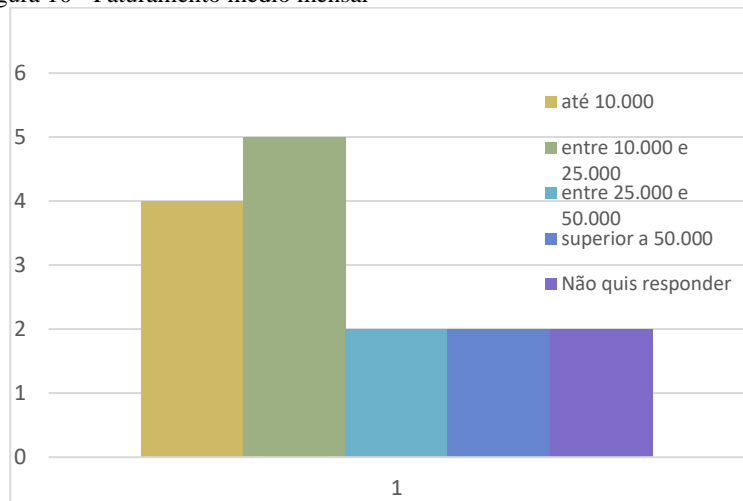
As lojas com faturamentos mais elevados são as de móveis usados, que apresentaram faturamento mensal superior a 50 mil, e uma delas apresentou faturamento entre 25 e 50 mil. Ao mesmo tempo, todas elas efetuam, no máximo, 30 vendas por dia. Segundo os proprietários, são cerca de 15 vendas por dia.

Mesmo com um faturamento razoável, há elevado descontentamento por parte dos responsáveis, primeiramente, pelo fato de muitas lojas de móveis novos terem preços acessíveis e poderem parcelar os produtos, além da região em que eles estão localizados no centro histórico da cidade ou centro antigo. Nestes locais, o fluxo diário de pessoas foi reduzido, após a troca do local do terminal de ônibus da cidade.

Uma das principais preocupações destas lojistas é a alta taxa de falência: nos últimos três anos 7 lojas de móveis usados faliram. Para eles, o negócio está insustentável, mas alguns deles não tem saída e precisam manter o negócio aberto. Durante pesquisa online, foram encontradas 8 lojas deste segmento ainda ativas no Google Maps, porém apenas três

estão funcionando, uma delas inclusive estava fechando no dia da pesquisa.

Figura 10 - Faturamento médio mensal



Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

4.2.2 ANÁLISE POR TIPO DE VAREJO

4.2.2.1 MÓVEIS USADOS

Os móveis usados foram os que apresentaram menos lojas atualmente. De acordo com dados levantados através de pesquisa, existiam 10 lojas de móveis usados, as quais, segundo dados levantados nas entrevistas, foram fechados nos últimos 3 anos. Alguns fatores devem ser analisados, levando em consideração o que foi falado durante a pesquisa em campo.

Primeiramente, atualmente existem lojas grande de produtos novos com valores bem baixas, soma-se a isso, o fato destas lojas e outras, fazerem vendas com parcelamentos altos, dando oportunidades para todos comprarem. Também, hoje muitas lojas de reuso estão se mudando para locais mais periféricos, ou seja, elas estão se alocando em bairros mais populosos, podendo assim aumentar as vendas e consequentemente o faturamento.

Porém, as lojas que ainda se encontram no centro de Florianópolis possuem vendas consideravelmente boas, com faturamentos bons.

Na figura 11 abaixo, pode-se fazer uma comparação entre as três lojas que vendem móveis usados. A loja 1 que apresenta os melhores números, é um estabelecimento antigo, que além de vender móveis usados, ela também tem antiguidades, segundo um dos atendentes da loja, segundo ele também, a loja possui um local para armazenamento de estoque, bem como um caminhão para transporte. Nota-se um investimento do proprietário do estabelecimento, fazendo deste o que mais se destacou nas vendas e no faturamento.

As lojas 2 e 3 de móveis usados tem números bem semelhantes, destaca-se que uma é bem recentemente aberta, e possui números semelhantes a outra que tem aproximadamente 15 anos de operação. Os dois estabelecimentos são administrados e cuidados pelo próprio dono, diferente da loja 1, que contava com dois funcionários.

Figura 11 – Dados tabelados do varejo de móveis usados.

	Colaboradores	Tempo de empresa	Vendas diárias	Valor médio dos produtos	Estoque	Faturamento
Loja 1	1 a 3	11 a 20	Entre 11 e 30	R\$1.000	5000	superior a 50.000
Loja 2	1 a 3	11 a 20	Até 10	R\$500	200	entre 25.000 e 50.000
Loja 3	1 a 3	1 a 5	Até 10	R\$800	100	entre 25.000 e 50.000

Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

4.2.2.2 LIVROS

Os sebos, como são conhecidos os varejos de livros usados, possuem 9 lojas, além de uma diversidade no número, elas possuem diversos tamanhos, tempo de empresa, além de terem alcance de vendas diferenciados, podendo ir de até 10 e chegar a mais de 100 itens vendidos diariamente (figura 12).

Sobre o faturamento, entre os que quiseram responder a respeito, mais da metade deles apresentam entre 10 e 25 mil reais por mês, dois deles ficam até 10 mil e um deles acima de 50 mil. Com a análise da figura, não é possível correlacionar o tempo de empresa com estoque, ou vendas, pois não há um padrão. Porém, algo que foi falado entre alguns dos entrevistados, foi sobre duas destas lojas serem mais tradicionais, e procuradas para compras, além delas terem estoque maiores, podendo atender a mais tipos de gostos.

Figura 12 - Dados tabelados do varejo de livros usados.

	Colaboradores	Tempo de empresa	Vendas diárias	Valor médio dos produtos	Estoque	Faturamento
Loja 1	1 a 3	6 a 10	entre 51 e 100	R\$60	3000	entre 10.000 e 25.000
Loja 2	1 a 3	21 a 30	Não quis responder	R\$45	50.000	Não quis responder
Loja 3	1 a 3	21 a 30	entre 31 e 50	R\$20	50.000	entre 10.000 e 25.000
Loja 4	1 a 3	6 a 10	Não quis responder	Sem resposta	Sem resposta	Não quis responder
Loja 5	1 a 3	11 a 20	entre 31 e 50	R\$15	5000	entre 10.000 e 25.000
Loja 6	1 a 3	6 a 10	entre 11 e 30	R\$20	8000	até 10.000
Loja 7	1 a 3	1 a 5	entre 11 e 30	R\$5	20.000	até 10.000
Loja 8	1 a 3	1 a 5	até 10	R\$20	4000	entre 10.000 e 25.000
Loja 9	4 a 6	21 a 30	Mais que 100	R\$12	50.000	superior a 50.000

Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

4.2.2.3 ROUPAS

As lojas de roupas, entre as entrevistadas, foram as que mais apresentam dificuldades atualmente. Durante a entrevista uma delas, não pode ser entrevistada pois estava em outra atividade profissional, visto que o estabelecimento não pagava as contas.

Também conhecidas como brechó, as lojas de roupas usadas, também passam por um processo de mudança, pois em diversos bairros mais populosos apresentam diversos brechós, como Campeche, Rio Vermelho e Ingleses. Também, assim como os móveis usados, atualmente existe diversas lojas que vendem produtos novos com preços bons, podendo fazer a compra em parcelas, o que deixa ainda mais atrativo, segundo lojistas entrevistados.(figura 12)

Figura 13 - Dados tabelados do varejo de roupas usadas.

	Colaboradores	Tempo de empresa	Vendas diárias	Valor médio dos produtos	Estoque	Faturamento
Loja 1	1 a 3	6 a 10	entre 30 e 50	R\$50,00	15000	entre 10.000 e 25.000
Loja 2	1 a 3	1 a 5	entre 11 e 30	R\$70	1000	até 10.000
Loja 3	4 a 6	21 a 30	Não quis responder	R\$40	5000	Não quis responder
Loja 4	1 a 3	6 a 10	entre 11 e 30	R\$60	2000	até 10.000
Loja 5	1 a 3	6 a 10	entre 11 e 30	R\$25	1000	entre 10.000 e 25.000

Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

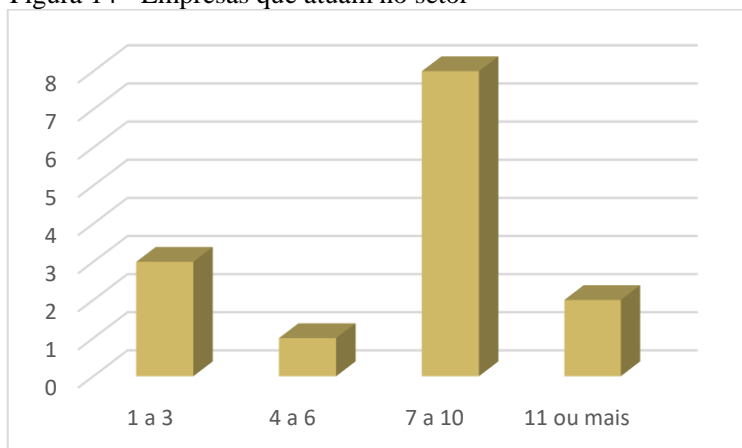
4.2.3 DADOS DO SETOR

A segunda parte do questionário buscou obter dados do setor de varejo de produtos usados no centro da Cidade de Florianópolis. Inicialmente os entrevistados foram questionados sobre o conhecimento em relação a outras empresas que vendem os mesmos produtos. Como mostra a Figura 13 as respostas variam bastante. No caso de móveis

usados elas foram exatas, nos sebos e brechós houve uma diferença muito grande de respostas, mostrando falta de conhecimento da concorrência.

As respostas divergem em relação aos brechós, onde duas colocaram de 4 a 6, duas colocaram de 7 a 10 e uma colocou 11 ou mais. A maioria das lojistas, após conversa, dizia que conhecia basicamente as próximas a loja dela, porém, as respostas não eram exatas.

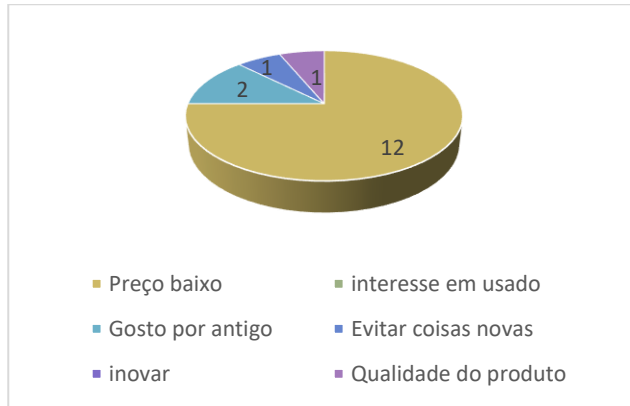
Figura 14 - Empresas que atuam no setor



Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

Outro dado importante é o motivo de compra (figura 14), pois pode eventualmente ajudar o marketing das empresas, sendo que é algo não muito explorado pelos entrevistados. O preço do produto foi citado como fator mais importante e principal atrativo para compras de produtos de segunda mão. As outras razões citadas foram: gosto por antigo, evitar coisas novas, buscar produtos diferentes, principalmente no caso de móveis usados, visto que estas possuem peças interessantes e antiguidades.

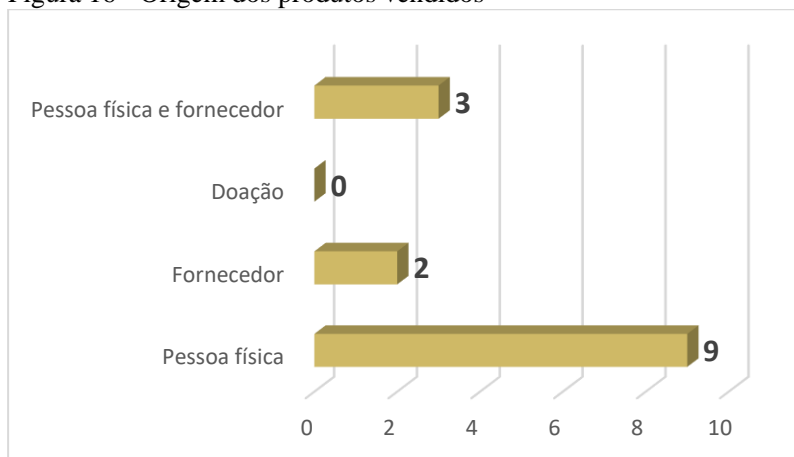
Figura 15 - Principal motivo de compra



Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

Para ter uma noção dos fornecedores destas lojas, foi perguntado sobre a origem dos materiais vendidos (figura 15). Com exceção de duas lojas, todas as outras adquirem produtos de pessoas físicas, que além de vender produtos usados para estes varejistas também compram outros produtos. Sendo que, cinco das lojas também fazem compras em fornecedores são os brechós, que possuem feirantes que vendem em grandes quantidades para os varejistas. Estes, segundo os lojistas, normalmente são produtos de apreensões ou sobras de bazares sociais.

Figura 16 - Origem dos produtos vendidos



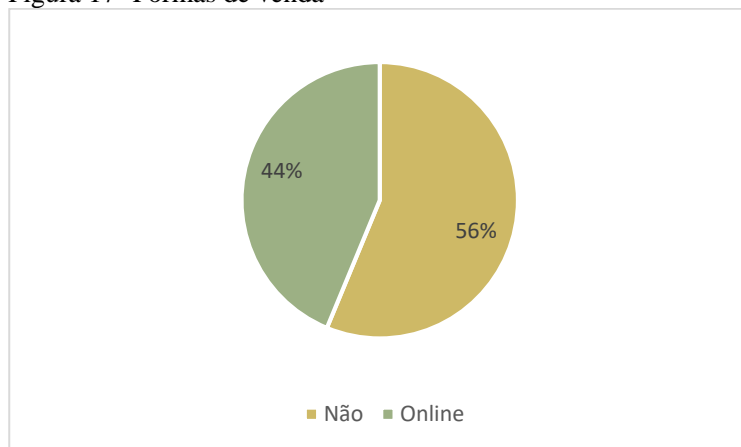
Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

As figuras a seguir estão relacionadas a outras formas de venda feitas pelas empresas. Mesmo que, não seja o foco deste trabalho, análises devem considerar os demais canais reversos, em especial os novos modelos, que tem mudado a forma de comercializar.

Mais da metade dos estabelecimentos comerciais não apresentam outro canal de venda, ou seja, apenas 44% dos lojistas está usando um novo canal de venda além da loja física. Dos que usam outros canais, 100% são canais online: as lojas de livros usados usam principalmente estante virtual. Apenas dois dos sebos não fazem venda por meio da Internet.

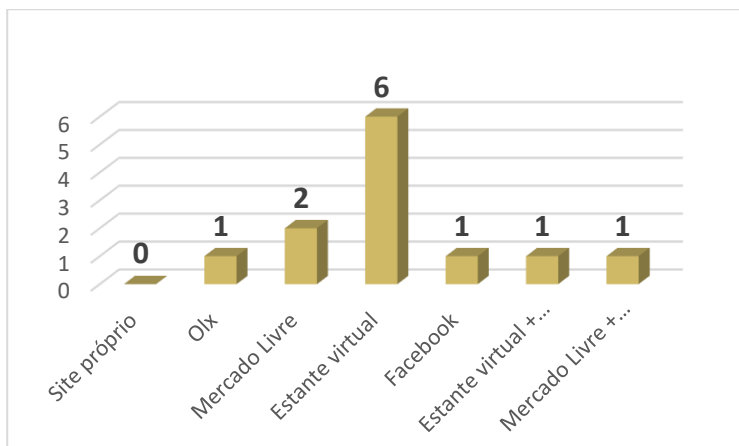
Além da estante virtual, outros meios são usados para comercialização de livros, são plataformas de comércio, tais como: OLX, Mercado Livre, Facebook, e alguns fazem em mais que um canal de venda online.

Figura 17- Formas de venda



Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

Figura 18 - Tipo de canal de venda online



Fonte: Elaborado pelo autor (2018).

5. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Com pouca expressão hoje no mercado de Florianópolis e um declínio nos últimos anos, como ficou evidente no caso dos móveis usados, com recente fechamento de sete lojas, o varejo de produtos de segunda mão no centro da cidade precisa, a partir de exemplos de sucesso, se reinventar.

Voltando aos exemplos dados em outros países, pode-se fazer uma análise a fim de buscar meios concretos pelos quais, os varejos de segunda mão estão tendo sucesso em outros países. O parque da Suécia, por exemplo, trata-se de um enorme eco ponto, onde muitos resíduos podem ser entregues no local, além dos resíduos que são passíveis de recuperação e revenda. O centro consiste em um ponto onde é praticada a educação ambiental, pois conta também com oficinas de consertos, que oferecem serviços para produtos que precisam de reparos. O mesmo acontece na loja Urban Ore dos Estados Unidos.

Também na Urban Ore, há uma grande variedade de produtos e uma grande área física que se apresenta como um atrativo para clientes que buscam produtos diversos. Em relação a educação ambiental e engajamento no ativismo ambiental, a Urban Ore também se destaca, pois, como citado, o presidente da empresa é um ativista da Lixo Zero em nível mundial e se faz presente em cargos de órgãos ambientais da cidade.

Na Inglaterra, um exemplo pode vir muito ao encontro as necessidades dos varejos em Florianópolis: o da Oxfam. Neste caso a aparência das lojas de segunda mão às lojas de produtos novos dá aos clientes uma melhor impressão e valoriza os produtos comercializados. Este fato leva a uma maior busca pelas lojas de roupas usadas contribuindo para elevar o faturamento e manter abertas as lojas deste tipo de produto. Isso contribui para que mais empregos sejam gerados e, conseqüentemente, incentive o reuso dos produtos. Além disso, a profissionalização de atividades visando a recuperação dos produtos e aumento do seu valor também é um fator que merece destaque nos exemplos identificados.

Em relação aos canis reversos, verificou-se que muitos varejistas entrevistados utilizam mais de um canal e oferecem seus produtos também em canais na internet, vendas online. Embora o questionário buscasse caracterizar o canal de varejo de lojas físicas, foi identificado pelos entrevistados, a internet tem se tornado um canal muito importante para o comércio de produtos usados, e que tem ajudado a impulsionar ainda mais as vendas.

6 CONCLUSÃO

Este estudo teve como principal objetivo caracterizar os canais reversos de produtos de consumo e semiduráveis no centro da cidade de Florianópolis. Para isso foram aplicados questionários e, em muitos casos, os respondentes foram entrevistados. Como foram conduzidas entrevistas *in loco*, foi possível, além de conversar com os proprietários dos estabelecimentos, observar o fluxo de clientes nestas lojas. Antes de aplicar o questionário, buscou-se conhecer previamente o setor por meio de buscas online e exemplos internacionais de casos de sucesso de lojas de reuso.

Dentre os erros da sustentabilidade, um dos menos explorados na literatura é o reuso, em especial de produtos como roupas, livros e móveis. Além disso, quando se aborda a sustentabilidade, muitas vezes o pilar econômico é tratado separadamente do ambiental e social. Por isso, analisar economicamente uma atividade que tem um grande impacto para o meio ambiente, por contribuir para o reuso, pode permitir estimar os benefícios para a economia de uma região.

Com base nos dados obtidos nesta pesquisa pode-se constatar a situação crítica enfrentada pelo varejo de produtos de segunda mão no

centro de Florianópolis. As lojas possuem um faturamento mensal baixo, com poucos funcionários trabalhando e, em especial, estas lojas contam principalmente com a mão de obra do proprietário – muitos, inclusive, precisam de uma segunda fonte de renda, o que demonstra a necessidade de um reposicionamento e análise deste setor. Das empresas entrevistadas, nove declararam que possuem faturamento de até 25 mil reais por mês, dentre elas quatro tem até 10 mil reais por mês. É este faturamento que deve fazer frente a despesas de aluguel, água, luz, telefone, internet, novos produtos, funcionários e lucro.

Apesar da situação e do negócio não apresentar uma lucratividade elevada, muitas destas empresas estão ativas há anos, provando que existem clientes para este mercado. As únicas lojas que se apresentam como exceção, em termos de dificuldades de venda, são os sebos. Corroborando com esta observação o fato destas lojas apresentarem um maior número de funcionários, maior volume de vendas e um faturamento mensal mais alto.

Considerando-se os resultados obtidos, pode-se afirmar que os canais voltados à comercialização de produtos de reuso no centro da cidade de Florianópolis precisam ser modernizados, ou reinventados, para atrair novos clientes. Possíveis mudanças em *layouts* das lojas, bem como, rever preços ou novas formas de conquistar os clientes podem ser analisadas, a exemplo do que ocorre neste mercado em outros países.

Por outro lado, vale ressaltar que a cultura do país e a conscientização da população visando estimular a aquisição de produtos usados e a valorização destes pode ter impacto significativo neste mercado de segunda mão. Este trabalho não tratou deste aspecto e pode ser objeto de futuras pesquisas.

Além disso, recomenda-se um estudo quantitativo sobre o comércio no centro histórico de Florianópolis, visto que muitos dos proprietários entrevistados citaram que o fluxo de pessoas que circulam no centro tem tido um efeito drástico nas vendas após a transferência do terminal integrado para a região em frente ao mercado público.

Por fim, se destaca que a renovação deste comércio pode contribuir para tornar mais vivo o comércio central, pois além do fator econômico, existe um fator histórico, pois na localidade existem diversos prédios que poderiam ser explorados até pelo turismo da cidade.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS DE TRATAMENTO DE RESÍDUOS. **Classificação de resíduos sólidos norma ABNT NBR 10.004:2004**. Disponível em: <http://www.abetre.org.br/estudos-e-publicacoes/publicacoes/publicacoes-abetre/classificacao-de-residuos/>. Acesso em: 10 nov. 2018.

BLOG IDEIA CIRCULAR. **O que é economia circular?**. Disponível em: <https://www.ideiacircular.com/o-que-economia-circular/>. Acesso em: 10 nov. 2018

BRASIL. **Lei 12.305/2010**. Política Nacional de Resíduos Sólidos, 2 de agosto de 2010. Artigo 13 do Capítulo I do Título III.

CAVALAZZI, Eugênio. VALENTE, Luciana. **Logística reversa: muito além da reciclagem**. 2010. Gestão da cadeia de suprimentos. Disponível em: <https://www.logisticadescomplicada.com/logistica-reversa-muito-alem-da-reciclagem/>. Acesso em 10 nov. 2018.

CIDADE DE GOTENBURGO. **Parque de Circuito de Alelyckan**. 2018. Disponível em: https://goteborg.se/wps/portal/start/avfall-och-atervinning/har-lamnar-hushall-avfall/kretsloppsparken-aterbruket!/ut/p/z1/hY5BC4IwHMU_jdf9p4Ju3dbBSCUNCm2XUFITcE7matCnz84Vvdvj_R7vAYca-NQ8BtnYQU_NuPoLj66lnx7J1me42NEE709ZmRyyvDhHMVT_AL7G-IcYhhT40CrkOoUwomFI48gnlAQ-jYPgPc-mNiQSuBE3YYRBd7O-6q2dl42HPeycQ1JrOQrUaYVa4-FvrV4vFuoPGGZVP3NRsRepKvBm/dz/d5/L2dBISEvZ0FBIS9nQSEh/. Acesso em: 10 out. 2018.

CONNETT, Paul. **Dez passos para Lixo Zero**. 2012. Disponível em: <https://www.zerowasteurope.eu/wp-content/uploads/2012/05/San-Sebastian.TEN-STEPS-Short-Zero-Waste-Paul-Connett.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2018.

GOUVEIA, Nelson. **Resíduos sólidos urbanos: impactos socioambientais e perspectiva de manejo sustentável com inclusão social**. 2012. Disponível em:

<https://www.scielo.org/scielo.php?pid=S1413-81232012000600014&script=sci_arttext&tlng=. Acesso em 10 nov. 2018.

GOUVEIA, Fagner.; CONCEIÇÃO, Fernando. ANTES, Josiano.; BRITO, Paulo.; VILLAS BOAS, Gilfran. O marketing e sua importância para o varejo. **Revista científica do ITPAC**. Volume 4. Número 1. Janeiro de 2011. Disponível em: <<https://assets.itpac.br/arquivos/Revista/41/4.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2018.

GOVERNO DE SÃO FRANCISCO. **Estratégias para Lixo Zero em São Francisco**. 2010. Disponível em: <https://sfenvironment.org/sites/default/files/editor-uploads/zero_waste/sfe_zw_strategic_plan_14.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2018.

INSTITUTO DE PESQUISA DE ECONOMIA APLICADA. **Apenas 13% dos resíduos sólidos urbanos no país vão para reciclagem**. 2017. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=29296> Acesso em:10 nov. 2018.

INSTITUTO LIXO ZERO BRASIL. **Conceito Lixo Zero**. 2016. Disponível em: <<http://ilzb.org/conceito-lixo-zero/>>. Acesso em: 10 de nov. 2018.

JACOBI, Pedro.; BESEN, Gina. **Gestão de resíduos sólidos em São Paulo: desafios da sustentabilidade**. estudos avançados 25 (71), 2011 Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ea/v25n71/10>> Acesso em: 10 nov. 2018.

LEITE, Roberto. **Logística Reversa: meio ambiente e competitividade**. São Paulo: Editora Prentice Hall, 2003.

MACARTHUR, Ellen. **Economia Circular**. Disponível em: <<https://www.ellenmacarthurfoundation.org/pt/economia-circular-1/conceito>>. Acesso em: 10 nov. 2018

MALTAR, Fauze Najib. **Administração de varej**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011. Disponível em:

<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=20i6ZxjN4fUC&oi=fnd&pg=PP2&dq=varejo+defini%C3%A7%C3%A3o+administra%C3%A7%C3%A3o&ots=gktaYDowIB&sig=rt3fh1hGeN_qv6FwVPVnRevJh6k#v=onepage&q=varejo%20defini%C3%A7%C3%A3o%20administra%C3%A7%C3%A3o&f=false>. Acesso em: 10 nov. 2018.

NAIME, Roberta.; SARTOR, Ivone.; GARCIA, Ana Cristina. Uma abordagem sobre a gestão de resíduos de serviços de saúde. **Revista Espaço para a Saúde**, Londrina, v.5, n.2, p.17-27, junho 2004
Disponível em:

<<http://www.limpezapublica.com.br/textos/artigo2.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2018.

PORTAL ECO.NOMIA. **O que é economia circular**. Disponível em: <<http://eco.nomia.pt/pt/economia-circular/estrategias>>. Acesso em: 10 nov. 2018.

PREVISÃO NACIONAL SANITÁRIA. **Benefícios da Economia Circular na gestão de resíduos**. 2018. Disponível em: <https://blog.grupopsn.pt/beneficios_da_economia_circular_na_gestao_de_residuos/> Acesso em: 10 out. 2018

ROSENBLOOM, Bert. **Canais de Marketing: uma visão gerencial**. Edição 8. São Paulo: Editora Cengage learning, 2014.

SANTANA, Gabriel. **Canais de marketing ou canais de distribuição?**. 2008. Blog do Zaft. Disponível em: <<https://zaft.wordpress.com/2008/08/09/canais-de-marketing-ou-canais-de-distribuicao/>> Acesso em: 10 nov. 2018

SERVIÇO DE APOIO A MICRO E PEQUENOS EMPRESAS SANTA CATARINA. **Qual a receita bruta e o número de empregados para MEI, ME e EPP?**. 2017. Disponível em: <<http://blog.sebrae-sc.com.br/numero-de-empregados-receita-bruta-para-mei-me-epp/>>. Acesso em: 10 out. 2018

SILVA, Alex.; KOMATSU, Roberta. Conceito dos 3R: um breve referencial para uma empresa sustentável. **Revista InterAtividade**, Andradina-SP, Edição Especial, 1º sem. 2014. Disponível em:

<<http://www.firb.br/editora/index.php/interatividade/article/viewFile/87/138>> Acesso em: 10 nov. 2018

TECSPACE. **Exemplos de canais de distribuição**. Disponível em: <<http://www.tecspace.com.br/paginas/aula/faccamp/Rev/Texto01.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2018.

TEIXERA, Alessandra. RIBEIRO, Maris. **Canais de Marketing**. 2007. Disponível em: <<http://www.unisalesiano.edu.br/encontro2007/trabalho/aceitos/CC12601269863.pdf>> Acesso em: 10 nov. 2018

THE GUARDIAN. **Doce caridade**: por que as lojas de roupas usadas estão prosperando. 2012. Disponível em: <<https://www.theguardian.com/fashion/fashion-blog/2012/mar/28/charity-shops-thrive-during-recession>>. Acesso em: 10 nov. 2018.

UNITED STATE ENVIRONMENTAL PROTECTION AGENCY. **Criteria for the Definition of Solid Waste and Solid and Hazardous Waste Exclusions**. 2018. Disponível em: <<https://www.epa.gov/hw/criteria-definition-solid-waste-and-solid-and-hazardous-waste-exclusions>> Acesso em: 10 nov. 2018.

URBAN ORE. **About us**. 2018. Disponível em: <<http://urbanore.com/about-us/>> Acesso em: 10 out. 2018.

APÊNDICE A - PERGUNTAS

1. Dados da empresa

1.1 Quais produtos são comercializados pela empresa?

Livros

Móveis

Roupas

Eletrônicos

1.2 Qual o número de colaboradores da empresa?

1 a 3 4 a 6

7 a 10 + de 10

1.3 Há quanto tempo a empresa atua no comércio destes produtos?

1 a 5 6 a 10

11 a 20 21 a 30

1.4 Qual o volume mensal médio de vendas por dia (número médio de peças ou unidades comercializadas) ?

Até 10 Entre 11 e 30 Entre 31 e 50

Entre 51 e 100 + de 100

1.5 Qual o valor médio dos produtos comercializados (preço unitário médio)?

1.6 Qual o estoque médio da empresa (número médio de peças/unidades em estoque)?

_____ peças ou unidades

1.7 Qual faturamento mensal da empresa?

- Inferior a R\$ 10.000,00 Entre R\$510.000,00 e R\$25.000,00
- Entre R\$ 25.000,00 e R\$ 50.000,00 Superior a R\$ 50.000,00

2. Dados do setor

2.1 Você tem informações ou estimativas sobre quantas empresas atuam neste setor? Se sim, quantas?

- 1 a 3 4 a 6
- 7 a 10 + de 10

2.2 Sua empresa é maior, menor ou igual as outras. _____

2.3 Qual o principal motivo de compra nesse estabelecimento?

- Valor baixo Interesse em usados
- Gosto por coisas antigas Evitar comprar coisas novas
- Inovar remodelar/refazer peças antigas

2.4 Todos produtos vêm de:

- Pessoa física Fornecedor
- Doação Pessoa física e fornecedor

2.5 Você acha justo os preços dados aos produtos? _____

2.6 Tem outra forma de venda? Se sim, qual? _____

Online Feiras

Bazares Outro: _____

2.7 Se tem venda Online, qual/quais os canais de vendas?

Site Próprio OLX Facebook

Mercado Livre Estante Virtual