

# UMA ANÁLISE DO SETOR DE COMÉRCIO NO BRASIL NO PERÍODO 2005-2016

*Pedro Raffy Vartanian<sup>1</sup>*  
*Álvaro Alves de Moura Júnior<sup>2</sup>*  
*Joaquim Carlos Racy<sup>3</sup>*  
*Ulisses Ruiz de Gamboa<sup>4</sup>*  
*Bruno Dalle Piagge Vendruscolo<sup>5</sup>*

---

<sup>1</sup> Economista pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, Mestre em Economia Política pela PUC/SP e Doutor em Integração da América Latina pelo PROLAM/USP. É Coordenador e Professor Doutor do Mestrado Profissional em Economia e Mercados da Universidade Presbiteriana Mackenzie e Pesquisador do Centro Mackenzie de Liberdade Econômica e do Núcleo de Análise de Economia Contemporânea/Mackenzie.

<sup>2</sup> Economista pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, Mestre em Economia e Doutor em Ciências Sociais (Área de Concentração: Política) pela PUC-SP. É Professor do Mestrado Profissional em Economia e Mercados da Universidade Presbiteriana Mackenzie, da Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Presbiteriana Mackenzie e Editor Acadêmico da Revista de Economia Mackenzie (REM). É Pesquisador do Centro Mackenzie de Liberdade Econômica e do Núcleo de Análise de Economia Contemporânea/Mackenzie. Tem experiência profissional em consultoria nas áreas de diagnóstico e avaliação de impactos socioeconômicos e análises setoriais.

<sup>3</sup> Economista pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, Mestre e Doutor em História pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Professor do Mestrado Profissional em Economia e Mercados da Universidade Presbiteriana Mackenzie e do Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Presbiteriana Mackenzie. É Pesquisador Líder do Núcleo de Análise de Economia Contemporânea/Mackenzie e Pesquisador do Centro Mackenzie de Liberdade Econômica.

<sup>4</sup> Economista pela Universidad Gabriela Mistral, Santiago, Chile; Mestre em Economia pela Pontifícia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile; Doutor em Teoria Econômica pela Universidade de São Paulo; Pós-Doutorado em História Econômica pela University of California, Los Angeles (UCLA). É Professor Doutor do Mestrado Profissional em Economia e Mercados da Universidade Presbiteriana Mackenzie e do Curso de Graduação em Ciências Econômicas da Universidade Presbiteriana Mackenzie. É Pesquisador do Centro Mackenzie de Liberdade Econômica, Economista Sênior da Associação Comercial de São Paulo e Visiting Scholar da University of California, Los Angeles (UCLA).

<sup>5</sup> Mestre e Bacharel em Economia pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, participante do Núcleo de Análise da Economia Contemporânea (NAEC) na mesma Universidade. Atua profissionalmente como analista de negócios e produto.

## RESUMO

O setor terciário da economia, ao contemplar tanto o comércio quanto a prestação de serviços, representa parcela importante no valor adicionado bruto do PIB brasileiro. Nesse contexto, a pesquisa busca analisar, especificamente, o setor de comércio. O objetivo principal é investigar o impacto das variáveis macroeconômicas sobre o setor. Como objetivos adicionais, espera-se que seja possível identificar como as políticas macroeconômicas e microeconômicas afetam o setor, com destaque para o grau de liberdade econômica. Complementarmente pretende-se abordar quais medidas, de acordo com os representantes do setor, poderiam ser adotadas para permitir ampliar seu crescimento e desenvolvimento. A pesquisa utiliza tanto metodologia econométrica de regressão linear para avaliação dos impactos quanto entrevistas realizadas com representantes do setor.

**Palavras-chave:** Comércio, Setor terciário, Regressão linear.

**Classificação JEL:** L1, L22, L80.

## 1. INTRODUÇÃO

É inequívoco afirmar que o setor terciário da economia, ao contemplar tanto o comércio quanto a prestação de serviços, representa parcela importante no valor adicionado bruto do PIB brasileiro. Como contextualização, o sistema de contas nacionais do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostra que o setor terciário compreendia, aproximadamente, 70% do valor adicionado em 2016. Quando se observa isoladamente o comércio, a participação é menor, ainda que não menos importante, atingindo 13% no valor adicionado no mesmo período.

Com relação à delimitação do setor “comércio” especificado neste estudo, pretende-se contemplar, de forma predominante, o setor de comércio varejista da economia brasileira composto por empresas legalmente constituídas. O setor será analisado de forma global e contempla os seguintes segmentos: Combustíveis e lubrificantes; Supermercados, Hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo; Tecidos, vestuário e calçados; Móveis e eletrodomésticos; Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos; Equipamentos e materiais para escritório, Informática e de comunicação; Livros, jornais, revistas e papelaria; Outros artigos de uso pessoal e doméstico; Veículos e motocicletas, partes e peças, além de Material de construção.

Apenas dois dos dez segmentos que compõem as pesquisas do IBGE são incluídos sob a ótica do Atacado e do Varejo na Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) realizada pelo IBGE (2016). Ressalta-se também que a análise será realizada com o setor de comércio agregado e não a partir dos segmentos, tendo em vista os objetivos da pesquisa. Assim, será tratado o comércio do ponto de vista agregado predominantemente varejista, mas que, de acordo com o IBGE (2016), na divulgação de indicadores do setor, inclui também o comércio atacadista de veículos e motocicletas, partes e peças e material de construção.

Por natureza, a importância do varejo inclui todas as atividades envolvidas na venda de bens e serviços diretamente aos consumidores finais para uso pessoal. Qualquer organização que utilize essa forma de venda – seja um fabricante, atacadista ou varejista – está praticando varejo. Não importa como os bens ou serviços são vendidos (venda pessoal, correio, telefone ou máquina automática) ou onde (em uma loja, rua ou na residência do consumidor). Um varejista ou loja de varejo é qualquer empresa comercial cujo volume de vendas decorre, principal e, propriamente, no varejo (KOTLER, 1996).

Os varejistas fazem parte dos sistemas de distribuição entre o produtor e o consumidor, desempenhando um papel de intermediário no processo e de elo entre o nível de consumo e o nível do atacado ou da produção. Os varejistas compram, recebem e estocam produtos de fabricantes ou atacadistas para oferecer aos consumidores a conveniência de tempo e lugar para a aquisição de produtos. Todavia, assumem cada vez mais um papel proativo na identificação das necessidades do consumidor e na definição do que deverá ser produzido para atender às expectativas do mercado e consumidores.

Nesse contexto, a pesquisa visa identificar, por meio de um estudo do setor de comércio e por meio de entrevistas realizadas com representantes, quais são as percepções dos agentes participantes acerca da influência da liberdade econômica sobre o dinamismo e o desempenho do setor. A pesquisa tem como objetivo principal investigar o impacto das variáveis macroeconômicas sobre o setor de comércio. Como objetivos adicionais, espera-se que seja possível identificar como as políticas macroeconômicas e microeconômicas afetam o setor, bem como a liberdade econômica. Complementarmente pretende-se abordar quais medidas, de acordo com os representantes do setor, poderiam ser adotadas para permitir ampliar seu crescimento e desenvolvimento.

Para tanto, a pesquisa foi estruturada da seguinte forma: após esta introdução, a próxima seção contempla questões teóricas e a evolução da liberdade econômica no Brasil. A seção 3 aborda a evolução histórica recente da conjuntura

econômica do Brasil. A quarta seção aborda o setor de comércio de forma detalhada, à luz do modelo estrutura-conduta-desempenho. A seção 5 aborda as análises quantitativa e qualitativa e a sexta seção apresenta as considerações finais, seguida das referências bibliográficas.

## 2. CRESCIMENTO E LIBERDADE ECONÔMICA

Nas últimas décadas, houve uma ampliação das discussões sobre a Liberdade Econômica e os respectivos impactos nas sociedades. Em termos internacionais, dois índices são citados de forma recorrente na literatura: O índice de Liberdade Econômica do Fraser Institute e o índice de Liberdade Econômica da Heritage Foundation.

De acordo com Fraser Institute (2016) a Liberdade Econômica ocorre quando os indivíduos podem comprar uma determinada propriedade sem o uso de força, fraude ou roubo. O agente é, ainda, livre para utilizar, doar ou trocar a sua propriedade. Nesse sentido, um índice de Liberdade Econômica deve ser capaz de mensurar até que ponto os direitos de propriedade estão garantidos e se há liberdade para a realização de transações voluntárias.

O índice do Fraser Institute considera 4 aspectos relevantes da Liberdade Econômica, como a possibilidade de escolha pessoal, a existência de trocas voluntárias coordenadas pelos mercados, a liberdade de livre entrada e competição nos mercados e, finalmente, a proteção das pessoas e respectivos bens em relação à agressão dos outros.

Com relação ao índice da Heritage Foundation, a abordagem se dá em 10 dimensões (qualitativa e quantitativa) que são agrupadas em quatro grandes pilares que procuram captar o fato de que o dinamismo econômico é melhor sustentado quando as políticas econômicas ampliam a capacitação dos indivíduos. Nesse sentido, com mais opções, de acordo com Heritage Foundation (2016), os agentes são mais propensos ao envolvimento em atividades empreendedoras, ampliando o investimento e a oferta de bens e serviços em uma sociedade. Os quatro pilares de apoio do índice são: sistema legal, atuação limitada do governo, eficiência regulatória e mercados livres.

O Brasil ocupa posições modestas nos rankings de liberdade econômica. Enquanto países como Cingapura, Nova Zelândia, Austrália, Canadá e Chile se encontram entre os primeiros colocados, o Brasil ocupa a 122<sup>a</sup> posição em um total de 178 países analisados pela Heritage Foundation em 2016, o que sugere a necessidade de avanços em várias esferas da atividade econômica como a falta de eficiência regulatória e problemas no sistema legal, entre outras.

Inúmeros estudos contemplaram a relação entre a liberdade econômica e um ambiente mais propício ao desenvolvimento de negócios e ao crescimento econômico. No estudo sobre os países da América Latina de Bengoa e Sanchez-Robles (2003), os autores verificaram que há uma relação direta entre liberdade econômica e entrada de investimento estrangeiro direto, que por sua vez é um dos determinantes do crescimento econômico dos países.

Na mesma linha de raciocínio, Carlsson e Lundström (2002) também defendem que há uma associação entre liberdade econômica e crescimento econômico, mas os autores ressaltam que algumas subcategorias que compõem os índices de liberdade econômica, como a política monetária, por exemplo, têm efeito insignificante sobre o crescimento.

Em outra análise, Gwartney, Lawson e Holcombe (1999) mostraram que, a despeito das discussões em torno do fato de que o trabalho, o capital e a tecnologia são importantes determinantes do crescimento econômico expressos pelo Modelo de Solow, a liberdade econômica é um importante determinante do crescimento econômico.

Ao adicionar o índice de liberdade econômica elaborado pelo Fraser Institute à equação original abordada por Mankiw *et al.* (1992) *apud* Easton e Walker (1997) para estimar os determinantes da renda *per capita*, os autores não só reforçam a validade e importância das variáveis tradicionais do modelo neoclássico de crescimento econômico – progresso tecnológico; taxa de poupança para investimentos produtivos e educação – como destacam que o impacto da variável incluída no modelo é significativo e que, portanto, um maior grau de liberdade econômica pode contribuir para prosperidade e crescimento de nações.

Aixalá e Fabro (2008) mostram que há uma relação bilateral entre níveis e variações de liberdade econômica e crescimento econômico. Adicionalmente, ainda conforme os autores, a relação de precedência bidirecional entre liberdade econômica e investimento em capital produtivo pode ser coerentemente sustentada pela hipótese de que direitos de propriedade assegurados e maior transparência de informação aumentam a performance relativa das atividades produtivas, como um maior nível de investimento em capital fixo.

Vale notar que entre as relações causais positivas encontradas entre liberdade econômica, crescimento econômico, investimentos em capital produtivo e humano e os indicadores de liberdade política individualmente analisados, Aixalá e Fabro (2008) não deixam de rejeitar a hipótese teórica da existência de um círculo virtuoso, em que a liberdade econômica atua como fator fomentador

do crescimento econômico, que por sua vez contribui para a expansão das liberdades civis que promovem maior liberdade econômica.

Haan e Sturm (2000), após dedicar uma seção da pesquisa à revisão e discussão dos índices de liberdade econômica supracitados, evidenciam a relação não significativa entre o *nível* de liberdade econômica e crescimento econômico. No entanto, os autores argumentam que há uma relação robusta e positiva entre a variação no nível de liberdade econômica e crescimento econômico: “(...) *the change in economic freedom is robustly related to economic growth.*” (HAAN e STURM, 2000, p. 230).

Conforme pode ser observado, a associação entre liberdade econômica e crescimento econômico é recorrente. Assim, nota-se que a relação pode se estender aos diversos setores da economia, como o comércio. A relação entre liberdade econômica e o setor de comércio no Brasil é um dos objetivos desta pesquisa, que é inovador pelo fato de um levantamento detalhado em bases de dados e revistas acadêmicas não revelar pesquisas sobre o tema específico para outros países do mundo e para a economia brasileira.

Para uma análise voltada aos determinantes do crescimento econômico, de acordo com Iorio (1997), as principais fontes dividem-se em dois grandes grupos: as puramente econômicas e as de natureza institucional. Para o autor, as críticas à ênfase macroeconômica, que costuma trabalhar com magnitudes holísticas na determinação do nível de renda, residem (1) no fato de que essas são meras ilustrações teóricas e não podem ser encontradas no mundo real, além de (2) levar à crença de que o crescimento autossustentado pode ser direcionado e distribuído pelo planejamento governamental e (3) fomentar a ilusão de que variáveis econômicas são suficientes para medir ou maximizar o bem-estar social dos indivíduos.

O crescimento econômico é um processo complexo que requer que a poupança seja transformada em investimento, em suas diversas modalidades. A característica essencial dos investimentos que movimentam e aceleram o motor do crescimento é que eles devem refletir-se em aumentos de produtividade. De fato, sob um regime de liberdade econômica, o processo de mercado premia naturalmente os empreendedores e empresários alertas às boas oportunidades e mais eficientes e castiga os ineficientes, o que faz com que os resultados líquidos positivos sejam reflexo desse aumento de produtividade.

Portanto, o crescimento econômico autossustentado – “interpretado como um processo de acumulação generalizada de capital, isto é, de elevação dos estoques de capital físico, humano e tecnológico ao longo do tempo” – caracteriza-se

como um fenômeno de longo prazo e define-se como uma questão de oferta, ou seja, “quando a economia apresenta uma ampliação de sua capacidade de gerar oferta, diz-se que ela está em um processo de crescimento autossustentado.” (IORIO, 1997, p. 163).

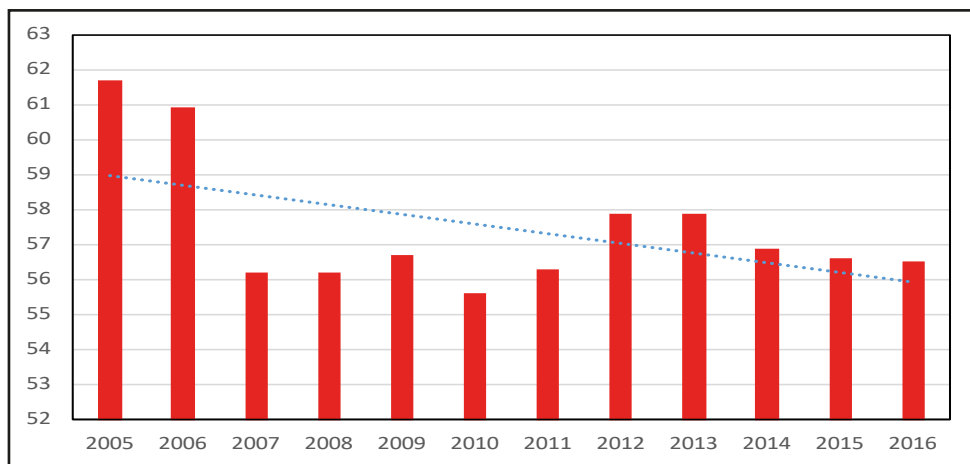
O segundo grande grupo de fontes do crescimento econômico, que escapa das abordagens usuais de crescimento encontradas na literatura econômica, são, grosso modo, as de natureza institucional ou, amplamente, os ambientes político, institucional e moral. Os indivíduos, em busca de maior satisfação, agem e reagem com base na confiança e estímulos recíprocos, elementos fortemente influenciados e definidos em ambiente institucional, em que o respeito às normas gerais de conduta deve ser encarado como pré-condição para o estabelecimento de regimes democráticos e para maior eficiência dos intercâmbios realizados em atividades econômicas.

Vale frisar, portanto, que tanto a liberdade econômica, característica de economias de mercado, quanto a liberdade política, no que se refere ao que asseguram as democracias representativas, devem ser respeitadas, de modo que o Estado não seja maior do que o necessário e suficiente para fazer valer aqueles direitos. Desse modo, o crescimento econômico, para a Escola Austríaca de economia, não deve estar dissociado da ideia de liberdade.

Ainda do ponto de vista da Escola Austríaca, o Estado, tendo sido constituído para ser um ente neutro e voltado para proteger os direitos básicos dos indivíduos, “deve ater-se, essencialmente, a manter a autoridade da lei, por meio do direcionamento de seu poder coercitivo para o estabelecimento e cumprimento das regras gerais de justa conduta” e, em segundo lugar, deve restringir-se a tentar corrigir as verdadeiras falhas de mercado, provendo bens públicos e reduzindo, dada a impossibilidade de solucioná-los, os efeitos das chamadas externalidades. Em suma, o Estado deve estabelecer as regras do jogo, mas não participar do jogo (IORIO, 1997, p. 44).

Em consonância, do ponto de vista dos teóricos da *Public Choice*, evidências empíricas sugerem que um governo economicamente menos participativo e que estruturas legais bem definidas, garantia dos direitos de propriedade e menores regulamentações de crédito e no ambiente corporativo exercem influência positiva sobre o empreendedorismo (NYSTRÖM, 2008, p. 280). Adicionalmente, Scully (2001) sugere que os gastos com consumo per capita governamentais estão muito acima do nível ótimo em nações economicamente avançadas, de modo que há espaço suficiente para maior contenção dos gastos públicos sem que ocorra uma redução no nível de qualidade de vida.

Figura 1. Índice de Liberdade Econômica do Brasil (2005 – 2016)



Fonte: Heritage Foundation (2017).

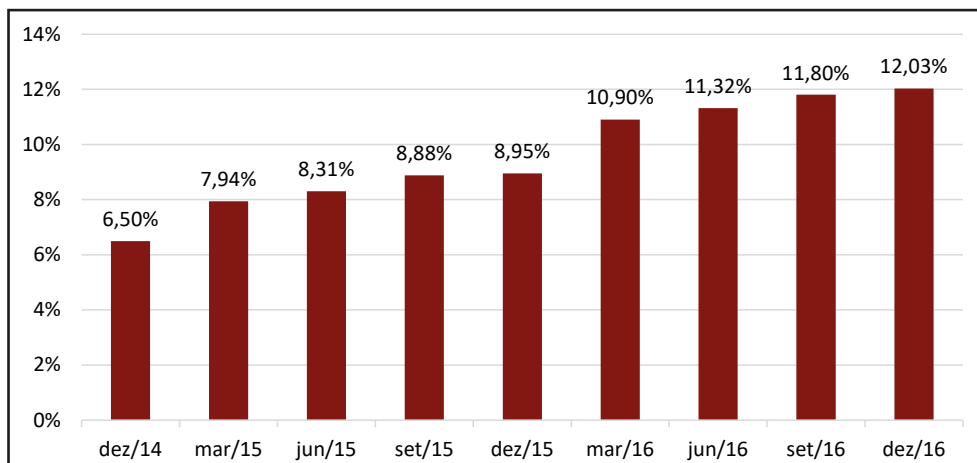
A Figura 1 apresenta o índice de Liberdade Econômica do Brasil, calculado pela Heritage Foundation. As barras representam o valor do índice em cada ano e a linha pontilhada é uma linha de tendência estimada por mínimos quadrados ordinários. Conforme mostra a Figura 1, em 2005 e 2006 o índice era elevado e, ainda que de forma oscilatória, teve uma tendência de queda de 61,7 em 2005 para 56,5 em 2016. O período inicial foi coincidente com o forte período de crescimento econômico que a economia brasileira atravessou. Não obstante, o fim do período, com menor grau de liberdade econômica, vem sendo caracterizado pela ausência de dinamismo da economia brasileira. Ainda que os dados não permitam uma estimativa econométrica em decorrência do pequeno número de observações e da periodicidade distinta dos dados mensais do comércio, já que os índices de liberdade são calculados apenas em termos anuais, é possível verificar uma relação entre liberdade econômica e dinamismo da economia.

### 3. ANÁLISE CONJUNTURAL DA ECONOMIA BRASILEIRA

No último trimestre de 2016, de acordo com dados fornecidos pela Pnad Contínua do IBGE (Figura 2), a taxa de desocupação atingiu 12% da força de trabalho (população economicamente ativa), uma elevação de 3 p.p. no comparativo com o mesmo trimestre do ano anterior. Em termos absolutos, essa taxa corresponde a 12,3 milhões de pessoas desocupadas no país.



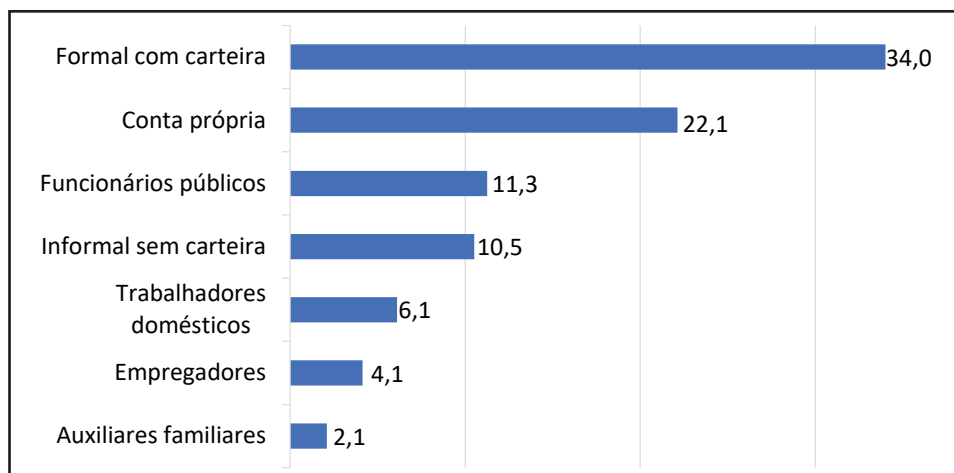
Figura 2. Taxa de desocupação: % de pessoas desocupadas em relação às pessoas na força de trabalho



Fonte: Pnad – IBGE – Elaboração própria.

Ainda a partir das estatísticas fornecidas pela pesquisa, afere-se que de um universo de 90,2 milhões de trabalhadores brasileiros, 34 milhões possuem carteira assinada. Essa parcela destaca-se pelo maior poder aquisitivo e estabilidade de renda. Todavia, esse grupo já foi maior: no último trimestre de 2013, o número de trabalhadores empregados no setor privado com carteira assinada ultrapassava 36 milhões. Diz-se que, tradicionalmente, em períodos de estresse econômico, o trabalho por conta própria atua como “válvula de escape” do mercado de trabalho: no último trimestre de 2016, o número de trabalhadores ocupados nessa categoria aumentou 1,26%, após uma retração acumulada de 5,75% a partir do trimestre encerrado em março do mesmo ano.

Figura 3. Mercado de trabalho no Brasil – valores arredondados em milhões

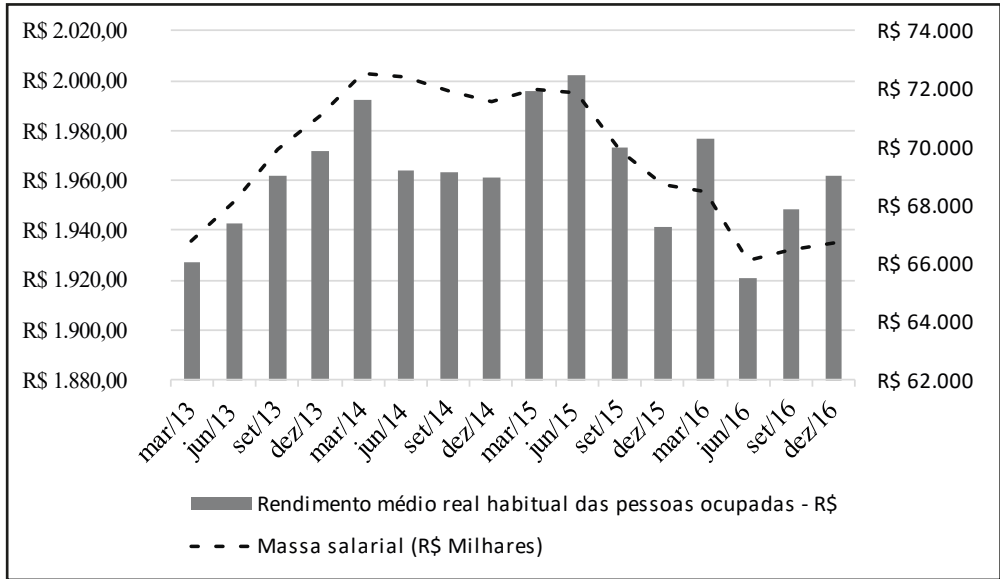


Fonte: Pnad (IBGE) – Elaboração própria.

As estatísticas do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), divulgadas pelo Ministério do Trabalho, reportam o saldo de empregos formais (com carteira assinada) gerados – ou perdidos – nos vários setores da economia. Em dezembro de 2016, os setores extrativista e de construção civil fecharam, respectivamente, 2.709 e 86.087 postos de trabalho. O comércio geral, responsável por 23,4% do estoque de emprego celetista, no mesmo mês perdeu 18.678 vagas.

De acordo com a Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) divulgada pelo IBGE, as atividades de hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo registraram, no fechamento de 2016, uma queda no volume de vendas de 3,1%, o recuo mais acentuado desde 2003 (-4,5%). A perda de renda real dos trabalhadores e o aumento dos preços dos alimentos em domicílio no período são os principais determinantes do desempenho negativo do grupo. Nesse contexto, é importante verificar e monitorar a evolução dos rendimentos médios reais dos trabalhadores e, conseqüentemente, a trajetória da massa real desses rendimentos no comércio em geral no período recente.

Figura 4. Massa habitual real (R\$ Milhões) e Rendimento Médio habitual trimestral das pessoas ocupadas



Fonte: Pnad (IBGE) /BCB.

Por questões algébricas, a massa habitual tende a acompanhar a evolução dos rendimentos médios dos trabalhadores – o acompanhamento da oscilação do saldo de empregos formais complementa a análise. O rendimento médio real de todos os trabalhos habitualmente recebido variou -2,2% de 2015 para 2016. A massa salarial para a mesma categoria variou -4,07%, acompanhando a tendência de queda no número médio de pessoas ocupadas na totalidade das atividades da economia.

Os números para a parcela da população empregada no setor privado com carteira assinada mostram, para o mesmo período de análise, que houve uma maior rigidez para baixo nos salários nominais, enquanto maior parcela da variação de -5,18% na massa salarial desse segmento deve-se à queda no número de empregados. Todavia, no comércio geral as oscilações se ampliam em magnitude: os rendimentos médios reais decresceram 2,41% em 2016 no comparativo com 2015 e, a massa salarial, 5,19%. Do ponto de vista do consumidor, compreende-se o atual estágio da conjuntura econômica: a retração da economia é resultado de um cenário complexo, de diminuição nas taxas de investimento, produto e geração de empregos, concomitante à elevação na taxa de juros, no comprometimento da renda das famílias e à desaceleração do

crédito. A retração no consumo reage igualmente a um cenário de incertezas e reformas políticas.

**Tabela 1.** Massa habitual real (R\$ Milhões) e Rendimento médio habitual trimestral por categoria/segmento da economia

Data	Rendimento médio real (Empregados com Carteira)			Rendimento médio real (Empregados no Comércio com Carteira)		
	Pessoas Ocupadas	Massa salarial (R\$ Milhões)		Pessoas Ocupadas	Massa salarial (R\$ Milhões)	
2013	1.943,33	35.352,50	68.711,97	1.770,75	9.175,07	16.247,96
2014	1.967,17	36.609,50	72.017,60	1.750,25	9.350,04	16.365,39
2015	1.984,75	35.698,50	70.855,83	1.721,25	9.304,55	16.017,24
2016	1.959,17	34.292,50	67.185,44	1.679,75	9.040,49	15.185,70

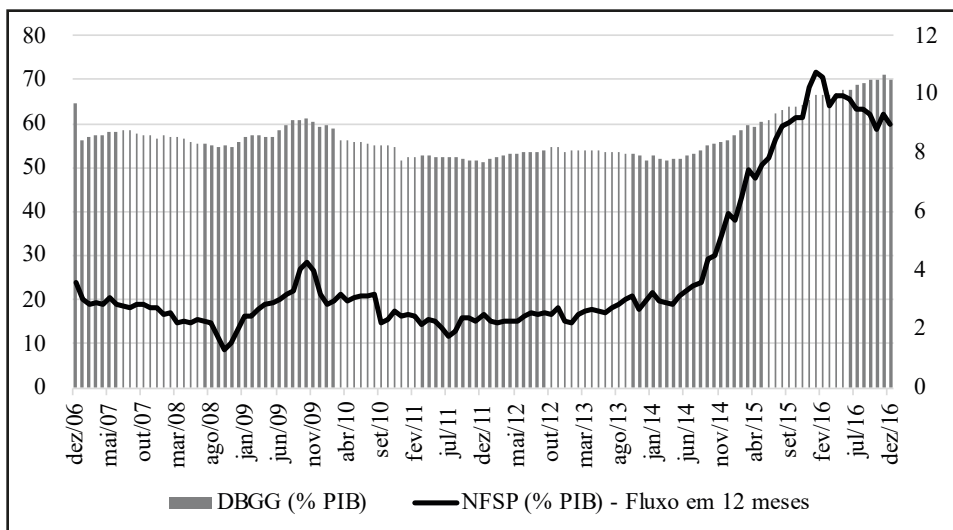
Fonte: Pnad (IBGzE) /CAGED – Elaboração própria.

### 3.1 A relação entre o governo e o setor de comércio

As Necessidades de Financiamento do Setor Público (NFSP) referem-se à variação da Dívida Fiscal Líquida (DFL) entre dois períodos de tempo. Trata-se de uma medida apurada pela ótica “abaixo da linha” e corresponde ao conceito de déficit nominal apurado pelo critério “acima da linha”. É uma medida de fluxo de recursos requeridos para o setor público fazer frente aos seus dispêndios num determinado período. A Figura 5 ilustra a evolução da NFSP entre dezembro de 2006 e o mesmo mês de 2016 e, conseqüentemente, explica a variação da Dívida Bruta do Governo Geral (DBGG) como percentual do PIB no período, uma medida que computa o estoque da dívida pública. Vale destacar que o motivo de escolha do período de início de análise da variável decorre da descontinuidade do método antigo utilizado para a depuração da série.

No período de dez anos, a DBGG variou 26,08%, um resultado espantoso do ponto de vista das contas públicas e pilar de proposta aprovada (PEC 241) que limita o crescimento das despesas governamentais à inflação. É nítida a ascensão explosiva da NFSP em relação ao PIB a partir de 2014. De fato, naquele ano a média obtida para a variável era 3,79%, enquanto nos períodos seguintes (2015 e 2016), o mesmo indicador atingiu, respectivamente, 8,1% e 9,68% da renda nacional.

Figura 5. Evolução da DBGG e da NFSP como % do PIB – dez/06 a dez/16



Fonte: BCB – Elaboração Própria.

Parte-se do pressuposto que aumentos consecutivos nas NFSP implicam, *ceteris paribus*, aumento do estoque da dívida mobiliária do governo. A consequente elevação das taxas de juros decorre, entre outros fatores, do aumento da necessidade de captação de recursos pelo governo no mercado. Trata-se de uma lógica que percebe o governo como consumidor. Quando obrigado a reduzir suas despesas correntes, a economia pode perder fôlego se os efeitos positivos – que por sua vez dependem de inúmeros fatores – não forem proporcionalmente superiores aos efeitos dos cortes nos gastos. Ademais, é ampla a literatura econômica sobre o modo como o aumento dos gastos governamentais pode implicar a redução dos investimentos privados (FROYE, 1999; RONCI, 1987; MELO e RODRIGUES JÚNIOR, 1998).

Nesse sentido, em um cenário de recuperação econômica e de conturbação política e social, taxas de juros ainda em patamares pós-crise relativamente elevadas desincentivam novos empréstimos pelo encarecimento do crédito e, associadas à redução nos dispêndios governamentais, devem manter o nível de compras abaixo do desejado, considerando a árdua retomada de confiança do consumidor. Da mesma forma, os investidores e empresários deverão direcionar seus esforços para a reestruturação produtiva, buscando ganhos de produtividade e melhorias de desempenho, e na redução de investimentos, tendo em conta o baixo nível de utilização da capacidade instalada na economia.

O empresário – varejista – estará atento a outras variáveis que impactam sua decisão de investimento: a complexidade da estrutura tributária e a legislação trabalhista entram no radar das discussões num contexto de reforma do regime fiscal e questionamento da eficiência dos gastos públicos. Neste momento, o aumento da carga de impostos implicaria o aumento dos custos de produção, perda de competitividade e, em alguns casos, poderia significar o decreto de falência de muitas empresas responsáveis, em conjunto, por parcela importante da renda gerada no setor do comércio.

Em 2015, as contribuições e impostos recolhidos pela receita federal provenientes das atividades do comércio varejista dividiram-se, considerando as fontes de receita mais representativas, da seguinte maneira, simplificadamente: 39,4% do total da receita correspondem às contribuições previdenciárias; PIS/PASEP e COFINS e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) respondem por 15,9% e outras receitas administrativas agregam mais 27,9% ao total de, aproximadamente, R\$ 98,40 bilhões.

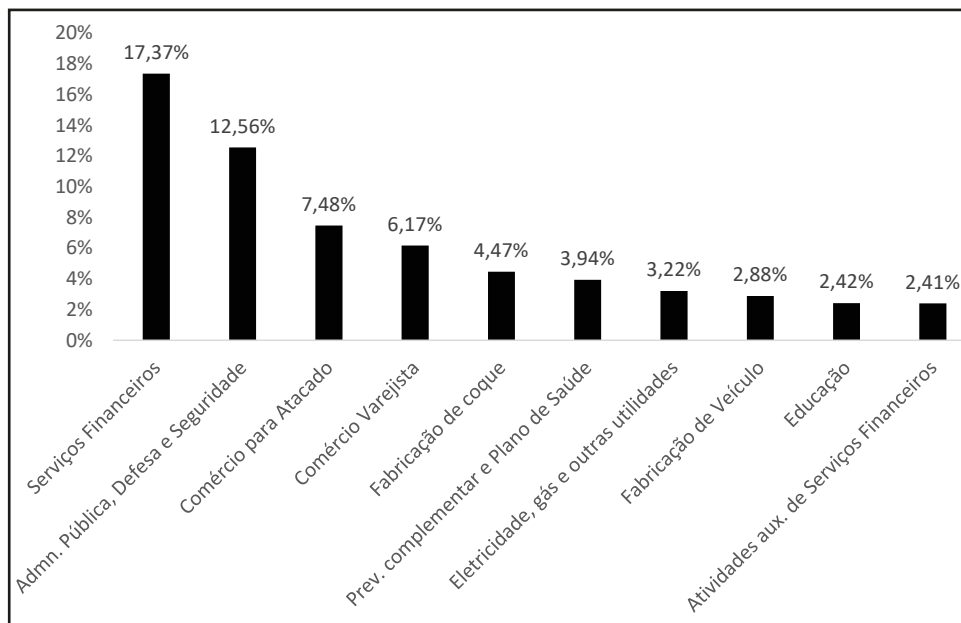
Tabela 2. Contribuições e impostos pagos pelo Comércio Varejista por fonte de receita

Fontes de Receita	Participação no Total da Receita
IPI TOTAL	0,78%
Imposto sobre a Importação - II	2,29%
Imposto s/ a Renda - Pessoas Jurídicas - IRPJ	6,63%
IRRF - Sobre Rendimentos	7,78%
Pis/Pasep, Cofins e CSLL	15,97%
Outras Receitas Administradas	27,88%
Contribuições Previdenciárias	39,43%
Total	100,00%

Fonte: Receita Federal – Elaboração própria.

Em 2016, de acordo com dados fornecidos pela Receita Federal do Brasil, o comércio varejista é a 4ª atividade que mais contribuiu para arrecadação da receita administrativa (6,17% - Figura 6). Atividades de serviços financeiros; administração pública, defesa e seguridade social e comércio para atacado, exceto veículos automotores e motocicletas são as 3 principais atividades em termos de fonte de arrecadação de receitas. As 10 principais categorias da economia respondem por 62,93% da arrecadação total.

Figura 6. As 10 principais atividades (CNAE) na contribuição para as receitas administrativas em 2016



Fonte: Receita Federal – Elaboração própria.

Nessas proporções, o comércio varejista é alvo de, aproximadamente, 10% da totalidade das contribuições e cargas de impostos da economia. Atualmente, mais de 20% da arrecadação tributária incide sobre bens e serviços (impostos indiretos). Esses atingem proporcionalmente mais os rendimentos da parcela da população de menor renda, com uma propensão marginal ao consumo relativamente superior às classes mais abastadas. Usualmente, fala-se em regressividade da carga tributária. A possibilidade de desoneração da folha de pagamento para rendimentos mais baixos poderia – amparada por uma reforma tributária mais completa – suavizar os problemas de complexidade do sistema tributário e de informalidade no mercado de trabalho.

A Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE tem como papel estabelecer um critério oficial das diversas atividades que uma empresa de varejo pode exercer. No entanto, a evolução das relações de consumo, o surgimento de novos canais e formatos de varejo, como o comércio eletrônico e novas categorias de produtos frutos da inovação da economia, fazem com que os critérios de classificação atual estejam desatualizados.

Esta desatualização resulta em um enquadramento equivocado de muitas atividades e empresas de varejo, gerando problemas e remetendo a equívocos na tributação e nas regras de funcionamento. Essa classificação é base para matrizes de consumo do IBGE, revelando uma potencial distorção do mercado varejista brasileiro.

Outro fator importante para efeitos da política sobre a atividade econômica é a política tributária. Os impostos são divididos em diretos (que incidem diretamente sobre a renda das pessoas) e indiretos (que incidem sobre o preço das coisas).

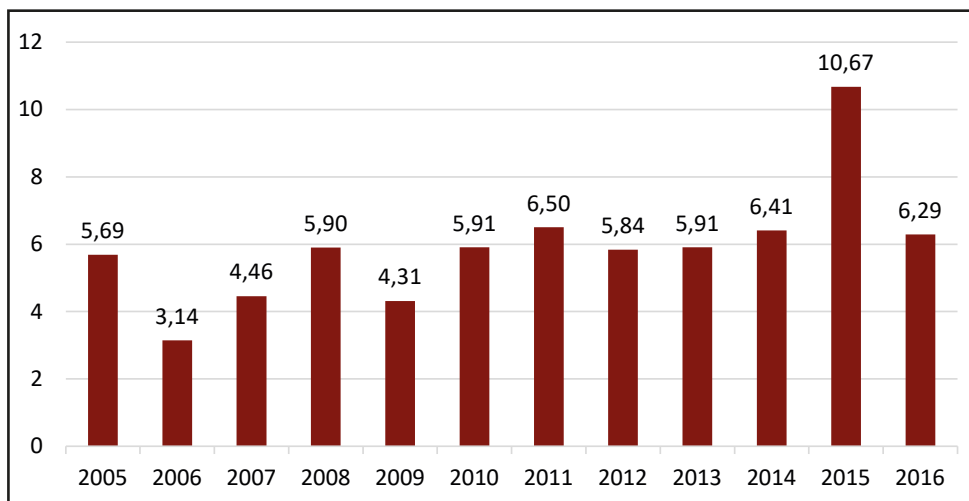
Os altos impostos e a complexidade do sistema tributário brasileiro induzem as empresas a sonegarem impostos e utilizarem trabalhadores informais. Em 2012, a informalidade atingia 38% do comércio, de acordo com estudos encomendados pelo Instituto para Desenvolvimento do Varejo (IDV) (2012). Empresas irregulares tendem a atuar com menor produtividade relativa dos fatores de produção, um dos fatores limitantes ao crescimento econômico.

Conforme Appy (2016), esses regimes podem, inclusive, ter impactos negativos sobre a eficiência econômica: o enorme fosso entre os custos tributários para as pequenas e para grandes empresas é um fator prejudicial ao crescimento econômico, pois incentiva a divisão artificial das empresas, o que implica operações de elevado custo.

O aumento no nível geral de preços deve ser contínuo e generalizado para que um processo se caracterize como inflação. Não só monitorá-la, como igualmente controlá-la é importante para que os agentes tenham, com menor grau de incerteza, a capacidade de realizar o cálculo econômico. Fonte de instabilidade e incerteza, também é resultado da piora dos indicadores econômicos e políticos. O desempenho econômico está, portanto, inteiramente associado à evolução dos índices de preço que refletem o custo das famílias e empresas da melhor forma.



Figura 7. Evolução do Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA - % a.a.) no período 2005-2016.



Fonte: Ipeadata – Elaboração própria.

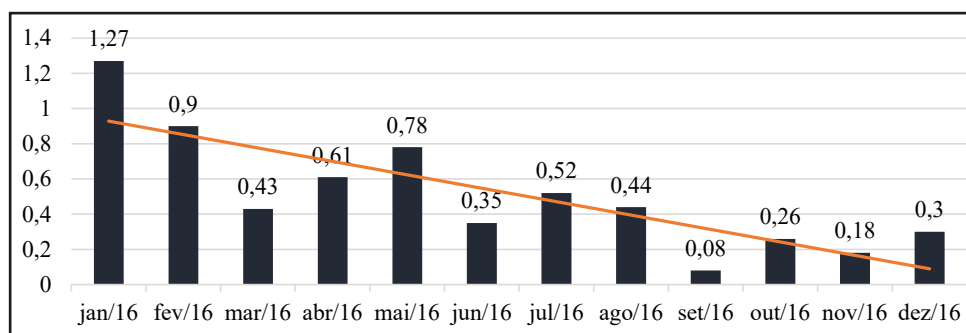
Em 2002 o IPCA avançou 12,53%. A elevação do índice, usualmente utilizado como indexador de ativos monetários, não atingiu, desde então, tal patamar. Em 2015, contudo, uma variação tão expressiva (de 10,67%) quanto a observada treze anos antes engendrou fortes conturbações sociais e, especialmente, políticas. O processo de *impeachment* de Dilma Rousseff, afastada formalmente em agosto de 2016, pode ser associado ao cenário, desde que os argumentos de descontrole, desorganização e instabilidade econômicas estejam à inflação atrelados.

À época (dez/2015), o relatório de inflação divulgado pelo Banco Central do Brasil informou que, considerados períodos de doze meses, a variação do IPCA havia passado de 9,53% em agosto, para 10,48% em novembro, reflexo da aceleração dos preços monitorados (de 15,75% para 17,95%) e dos livres (de 7,70% para 8,28%), refletidos, em grande parte, pelo impacto das maiores altas dos preços da gasolina, gás de botijão (referências para os preços monitorados), etanol, vestuários, alimentos *in natura* e passagens aéreas (como representantes da categoria dos preços livres).

A conclusão do estudo, logo, revelou que em doze meses, fechando 2015, a inflação medida pelo IPCA permaneceu 4,17 p.p. acima do limite superior da meta estabelecida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), no âmbito do regime de metas para a inflação. Garantiu-se, naquele momento, que as ações de política monetária recém-implementadas deveriam favorecer a desa-

celeração da inflação ao consumidor. Também em dezembro do mesmo ano, as medianas das estimativas para a variação do IPCA anual para 2016 aumentaram de 5,89% para 6,87%. Efetivamente, em 2016 o Índice de Preços avançou 6,29%. O desenrolar mensal da variação da variável ao longo do ano passado reflete, em parte, a maior contenção monetária e, propriamente, o alarmante desempenho econômico.

Figura 8. Variação % mensal do IPCA no período 01/2016-12/2016



Fonte: Ipeadata – Elaboração própria.

Tabela 3. Peso mensal segundo o índice geral e os grupos de produtos e serviços para o cálculo do IPCA – dezembro/2016

Produtos/Serviços	Var. acumulada em 12 meses (%)	Peso mensal (%)
<b>Índice Geral</b>	<b>6,29</b>	<b>100</b>
Alimentação e bebidas	8,62	25,8312
Habitação	2,85	15,3723
Artigos de residência	3,41	4,1846
Vestuário	3,55	5,9589
Transporte	4,22	17,9464
Saúde	11,04	11,6225
Despesas pessoais	8,00	10,7334
Educação	8,86	4,6506
Comunicação	1,27	3,7001

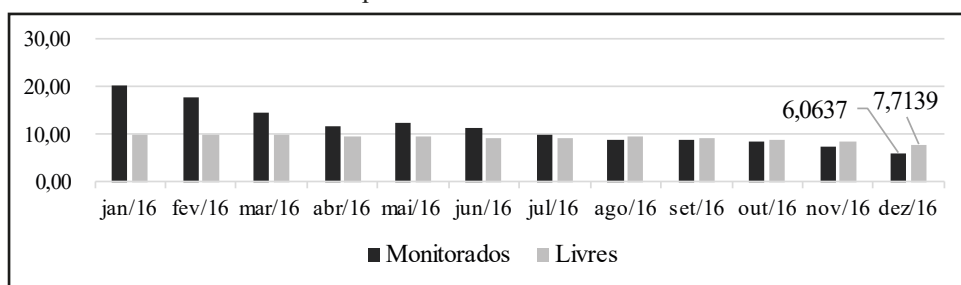
Fonte: IBGE – Elaboração própria.

De acordo com o Sistema Nacional de Índices de Preços ao Consumidor (SNIPC), em dezembro de 2016 o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo, por grupos de produtos e serviços, dividia-se de tal forma que

alimentação e bebidas fosse o grupo com maior peso para o cálculo do índice (aproximadamente 25,83%), enquanto comunicação detinha o menor percentual de participação na formação do indicador (3,70%).

A partir da Tabela 3 é possível observar os itens que competem à ponderação do IPCA e as variações acumuladas em doze meses por categoria (9 subdivisões). Vale lembrar que, para o período entre janeiro de 2016 e dezembro do mesmo ano (doze meses), a variação acumulada do índice igualou-se a 6,29%. Nesse sentido, vale verificar e comparar a evolução da variável subdivida entre preços livres e administrados, de modo a facilitar a compreensão das interpretações e ações adotados por órgãos governamentais (leia-se Banco Central) aos quais competem a implementação de estratégias de política econômica.

Figura 9. Var. % acumulada em 12 meses – IPCA, preços Monitorados e Livres, no período 01/2016 a 12/2016



Fonte: IBGE – Elaboração própria.

Conforme relatório de inflação divulgado pelo Banco Central em março de 2017, a desaceleração da inflação dos monitorados (os preços administrados, em conjunto, respondem por aproximadamente 1/4 da estrutura de ponderação do IPCA) deve-se às reduções das variações nas tarifas de energia elétrica, ônibus urbano e no preço da gasolina. A trajetória dos preços livres repercutiu, em parte, a redução no ritmo de queda de preços do subgrupo alimentação no domicílio. Em doze meses, a variação do IPCA recuou de 8,97% (em agosto de 2016) para 6,29% (em dezembro de 2016), reflexo da desaceleração dos preços livres (de 9,33% para 7,71%) e dos monitorados (de 8,84% para 6,06%). Espera-se que, ainda de acordo com o relatório, os recuos nas projeções para o IPCA contribuam adicionalmente para reduções das expectativas de inflação e dos efeitos de mecanismos inerciais sobre a formação de preços.

## 4. ANÁLISE SETORIAL

### 4.1 O paradigma ECD e a delimitação do setor

Uma análise setorial apresenta como base teórica o Modelo Estrutura, Conduta e Desempenho (ECD), criado por Edward Manson na década de 1930, o qual mostra a relação entre características de um setor e seu desempenho. Embora utilize vários conceitos da microeconomia neoclássica, o modelo é considerado uma abordagem alternativa, uma vez que faz parte do escopo da organização industrial, área esta que, diferentemente da escola neoclássica, preocupada em simplificar a realidade, procura realizar explicações ricas e detalhadas do mundo real. (KUPFER e HASENCLEVER, 2013; PINDYCK e RUBINFELD, 2006; VARIAN, 2006). O modelo, ao retratar o fluxo causal das variáveis, inicia tratando das chamadas condições básicas de oferta e demanda de um setor, seguindo para a estrutura de mercado, depois para a conduta e, por fim, para o desempenho setorial, o qual pode ser macro ou microeconômico.

As condições básicas de oferta de um setor englobam aspectos como as matérias-primas e a tecnologia utilizadas, a durabilidade dos produtos, bem como o ambiente institucional. Já as condições básicas de demanda levam em consideração a elasticidade-preço da demanda, os bens que são substitutos entre si, bem como as taxas de crescimento da demanda, as características cíclicas ou sazonais e o modo como as compras são realizadas (KUPFER e HASENCLEVER, 2013). Tais condições básicas apresentam influência sobre a estrutura do mercado. Por estrutura entende-se o número de ofertantes e demandantes, toda a estrutura de custos, incluindo os fixos e os variáveis, a diferenciação de produto, bem como as barreiras à entrada existentes no setor. A conduta, por sua vez, apresenta grande dependência da estrutura, uma vez que é caracterizada pela prática de preços, pelas estratégias adotadas em termos de propaganda, por pesquisa e inovação adotadas, bem como investimentos produtivos na planta. (KUPFER e HASENCLEVER, 2013). Por fim, tal conduta influencia o chamado desempenho do setor, o qual pode ser subdividido em aspectos macro e/ou microeconômicos. O desempenho microeconômico engloba, por exemplo, a taxa de lucro e o *market share* das principais empresas. Do desempenho macroeconômico fazem parte, por exemplo, a importância do setor na economia (faturamento/PIB), bem como sua balança comercial e seu nível emprego. Uma análise detalhada do modelo ECD pode ser verificada em Scarano, Muramatsu e Francischini (2019).

Analisado de forma global, o setor de comércio varejista contempla os seguintes segmentos: Combustíveis e lubrificantes; Supermercados, Hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo; Tecidos, vestuário e calçados; Móveis e eletrodomésticos; Artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos; Equipamentos e materiais para escritório, Informática e de comunicação; Livros, jornais, revistas e papelaria; Outros artigos de uso pessoal e doméstico; Veículos e motocicletas, partes e peças; Material de construção.

Apenas dois dos dez segmentos que compõem as pesquisas do IBGE são incluídos sob a ótica do Atacado e do Varejo na Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) realizada por IBGE (2016). Ressalta-se também que a análise será realizada com o setor de comércio agregado e não a partir dos segmentos, tendo em vista os objetivos da pesquisa. Assim, será tratado o comércio do ponto de vista agregado predominantemente varejista (ou restrito) e, portanto, desconsiderado o segmento de comércio atacadista de veículos e motocicletas, partes e peças e materiais de construção.

Por natureza, a importância do varejo inclui todas as atividades envolvidas na venda de bens e serviços diretamente aos consumidores finais para uso pessoal. Qualquer organização que utilize essa forma de venda – seja um fabricante, atacadista ou varejista – está praticando varejo. Não importa como os bens ou serviços são vendidos (venda pessoal, correio, telefone ou máquina automática) ou onde (em uma loja, rua ou na residência do consumidor), um varejista ou loja de varejo é qualquer empresa comercial cujo volume de vendas decorre, principal e, propriamente, no varejo (KOTLER, 1996).

Os varejistas fazem parte dos sistemas de distribuição entre o produtor e o consumidor, desempenhando um papel de intermediário no processo e de elo entre o nível de consumo e o nível do atacado ou da produção. Os varejistas compram, recebem e estocam produtos de fabricantes ou atacadistas para oferecer aos consumidores a conveniência de tempo e lugar para a aquisição de produtos. Todavia, assumem cada vez mais um papel proativo na identificação das necessidades do consumidor e na definição do que deverá ser produzido para atender às expectativas do mercado e consumidores.

O setor varejista responde por 10,83% do PIB brasileiro e 43,4% da receita líquida gerada nesse setor deve-se ao comércio, de acordo com os dados disponíveis apontados pela Pesquisa Anual do Comércio (PAC) de 2014, elaborada pelo IBGE. Trata-se de aproximadamente R\$ 1,3 trilhão.

Tabela 4. Participação das categorias no Comércio Varejista – 2014\* (%)

Categoria/ Subcategorias	Receita Líquida	Salários	Pessoal ocupado	Número de empresas
<b>Comércio Varejista</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
Hiper, supermercados, prods. alimentícios, bebidas e fumo	34,4%	29,9%	31,6%	26,6%
Combustíveis e lubrificantes	14,8%	4,8%	4,2%	2,1%
Tecidos, vest. e calçados	10,3%	15,7%	17,7%	22,0%
Artigos farmacêuticos, med., ortop., e de perfumaria	8,7%	11,0%	9,6%	8,4%
Outros artigos de uso pessoal e doméstico	8,7%	9,7%	9,8%	12,1%
Móveis e eletrodomésticos	8,6%	10,4%	8,4%	7,4%
Artigos culturais, recreativos e esportivos	2,6%	3,2%	3,5%	4,8%
Equip. e mat. para escritório, informática e comunicação	1,6%	2,4%	2,7%	4,1%

Fonte: PAC (IBGE) – Elaboração própria; \*último dado disponível quando da realização da pesquisa.

O comércio varejista restrito divide-se, portanto, em 8 principais subcategorias. Três delas destacam-se frente às demais: hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo, combustíveis e lubrificantes e tecidos, vestuário e calçados. Juntos, esses segmentos responderam por 59,4% da receita líquida do setor em 2014, por 50,7% do número de empresas do setor e por 53,6% do pessoal ocupado. Além disso, a massa salarial correspondente às 3 subcategorias supera metade (50,5%) do total de remunerações no setor.

Conforme o relatório divulgado pela consultoria Lafis (2017), o comércio varejista é organizado para, após aquisição de produtos de diversos fornecedores e em lotes, fornecê-los e dividi-los em pequenas quantidades para venda ao consumidor final e, portanto, o setor caracteriza-se como último elo da cadeia de distribuição.

O estudo *Global Powers of Retailing* (2017) elaborado pela Deloitte indica que 66,6% do varejo mundial é formado por bens de consumo não duráveis, enquanto bens duráveis e produtos de lazer; produtos diversificados e artigos de moda formam, respectivamente, 16,4%, 7,2% e 9,8% do setor.

O setor deve ser destacado por sua pulverização e regionalização, uma vez que, no país, a partir de estatísticas do segmento de supermercados, por exemplo, as cinco maiores cadeias subsetoriais não representam 30% do faturamento

bruto da categoria. Esses fatores podem ser atribuídos às diferenças significativas de consumo inter e intrarregionais. Afinal, nos últimos anos houve destaque para as mudanças de mobilidade e ascensão sociais, fomentadas por programas governamentais de maior acesso ao crédito direcionado ao consumo.

## 4.2 Formas de competição no comércio

A guerra de preços, embora ainda importante, deixa de ser a principal arma para impulsionar as vendas do setor. As empresas do setor varejista contam cada vez mais com o avanço tecnológico para possibilitar a expansão do acesso à informação e modernização – com destaque para o potencial que representa o *e-commerce* – como fator estratégico para aumento de competitividade, por meio de diferenciação de produtos e com objetivo final de satisfazer e cativar os clientes.

Em estruturas de mercado oligopolizadas, poucas firmas interagem entre si, mas a ação de uma delas pode ter impacto significativo sobre o resultado das outras. A teoria dos jogos oferece ferramental analítico adequado e capaz de interpretar satisfatoriamente as formas oligopolísticas de competição, em contraste com técnicas puramente algébricas de otimização, admissíveis nos modelos idealistas de concorrência perfeita.

As competições por *preços* remetem ao modelo de Bertrand, cuja estratégia de um estabelecimento consiste em atrair o maior número de consumidores possível e, concomitantemente, diminuir a clientela de seus rivais. As consecutivas reduções de preços levariam, no limite, a um lucro econômico zero (KUPFER e HASENCLEVER, 2013).

As margens por unidade dos grandes *players*, de fato, serão relativamente mais baixas, pois como barreira à entrada de novos competidores, para que ocorram os ganhos com a redução dos custos médios, são aplicadas economias de escala e espoco, ou seja, grandes quantidades de linhas e diversificação de produtos.

O modelo de Stackelberg avalia, para competições por *quantidade*, um mercado com liderança: um líder desponta no *market share* enquanto as outras empresas atuam na “franja” do mercado – com a demanda residual – após a principal ter atuado. As maiores ditam o comportamento das menores e as últimas, por sua vez, lidam com as sobras do mercado (KUPFER e HASENCLEVER, 2013).

A elevada pulverização do setor e as características do consumidor brasileiro regionalizado, no entanto, constituem elementos importantes que permitem refutar o modelo de Stackelberg como a melhor descrição do modelo de competição no varejo nacional.

A literatura econômica igualmente admite, em contraste, dois modelos de diferenciação de produtos: os modelos de Hotelling e Salop. O primeiro conclui que os produtos de uma mesma categoria tendem, ao longo do tempo, a apresentar características cada vez mais semelhantes, de modo que, no final do “jogo” competitivo, o consumidor depara-se com produtos quase que perfeitamente substituíveis (KUPFER e HASENCLEVER, 2013).

A hipótese de diferenciação máxima – referência ao modelo de Salop – por sua vez, dá ao modelo um aspecto circular em que, mesmo com novos entrantes, os competidores tendem a se mover (no “círculo”) com a intenção de se distanciar o máximo possível um do outro, em termos das características dos produtos (KUPFER e HASENCLEVER, 2013).

Desse modo, os modelos de diferenciação de produtos e de competição por preços apresentados parecem estar amparados pelos fatos: o comércio varejista é um setor pulverizado, em que pequenas lojas respondem por parte considerável do faturamento total do setor e as estratégias de guerra de preços – em menor grau – e diferenciação de produtos destacam-se como estratégias que atuam, respectivamente, sobre o volume de vendas e fidelização de clientes.

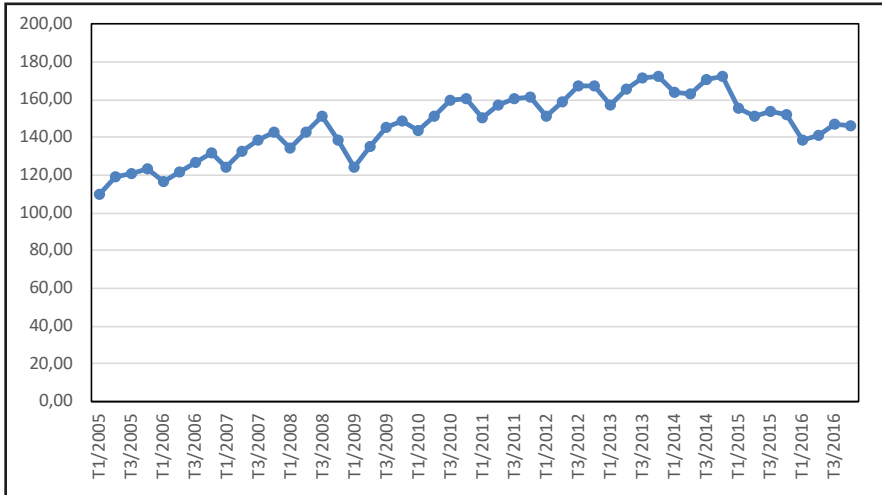
### **4.3 Resultados do setor no período 2005-2016**

Especialmente após a primeira metade da década de 2000, o setor apresentou um período de forte crescimento. Isso ocorreu principalmente em decorrência de um ambiente macroeconômico estável, com inflação sob controle e taxas de juros cadentes, além de uma conjuntura internacional favorável.

Nesse contexto, a Figura 10 apresenta a trajetória do PIB do setor, sob a forma de um número índice (base 95=100). É possível observar claramente uma tendência de crescimento no período 2005 a 2013, que apresentou uma taxa de crescimento acumulada de aproximadamente 56%. Também é possível observar que, após o pico atingido no 4º trimestre de 2013, a tendência se inverteu e, em 2016, o PIB do setor voltou ao patamar de antes da crise financeira internacional de 2008.



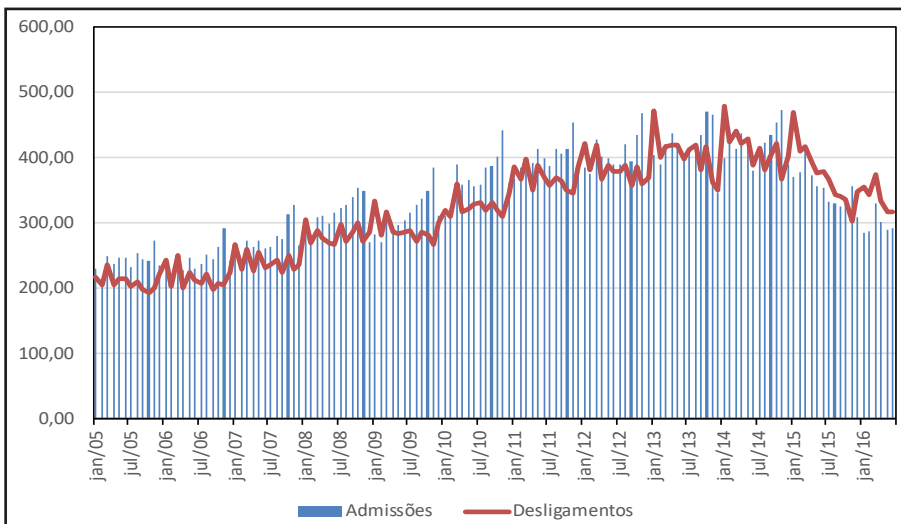
Figura 10. PIB - Comércio no período 1º trim. 2005- 4º trim. 2016 - índice (base 95=100)



Fonte: Macrodados.

Os efeitos do crescimento do setor sobre o mercado de trabalho podem ser observados na Figura 11. A Figura 11 mostra as admissões e os desligamentos (voluntários e/ou involuntários) do setor no período 2005-2016. É possível constatar que, à exceção de alguns meses, as admissões foram maiores do que as demissões até 2013, o que reflete o crescimento do setor e seus impactos no mercado de trabalho.

Figura 11. Admissões e desligamentos do comércio no período jan. 2005- jun. 2016



Fonte: Macrodados.

A análise dos dados das Figuras 10 e 11 revela que a reversão da tendência na atividade do setor observada na Figura 10 impactou o processo de geração de empregos. Desse modo, o setor de comércio passou por uma transição e, notadamente a partir de 2014, o número de desligamentos passou a ser superior ao de admissões. Com a queda no PIB do setor, as admissões apresentaram queda significativa. Por outro lado, os desligamentos, que podem ocorrer por decisão do empregador ou por solicitação do empregado, entre outros fatores, também mostraram queda, o que amenizou o desemprego do setor. A queda nos desligamentos ocorre, principalmente, pelo aumento na taxa de desemprego da economia que dificulta a troca de empregos com o objetivo de obtenção de uma remuneração maior.

Nesse cenário de crescimento que caracterizou o período até 2013 e a consequente reversão de tendência até a atualidade, a Figura 12 apresenta o ICEA - Índice de condições econômicas atuais, aferido pela Federação do Comércio de São Paulo. O índice busca capturar as expectativas dos consumidores em relação às condições econômicas vigentes. É possível perceber, de acordo com a Figura 12, que o ICEA alcançou o pico em 2012 e, desde então, passou a apresentar uma tendência de queda que se acentuou a partir de 2013.

Figura 12. Índice de condições econômicas atuais (ICEA) - jan. 2005- mai. 2016



Fonte: Macrodados.

Em consonância com o informado pela Lafis (2017), no acumulado de 2016 o volume de vendas do varejo, em comparação com o ano anterior (2015),

decreceu 6,6%, de acordo com o índice ajustado sazonalmente. A receita nominal do setor, de antemão, variou positivamente: 4,2%. O último resultado pode ser explicado pelo repasse do aumento dos custos aos consumidores finais.

O desempenho das vendas pode, do mesmo modo, ser explicado pela evolução do nível geral de preços e, portanto, redução do poder de compra do consumidor, mas igualmente – e principalmente – pela redução de sua confiança; redução do crédito concedido; pelo aumento da inadimplência e maior preocupação com a parcela da renda comprometida com a dívida e por ajustes na cesta de bens elementares.

O comércio varejista responde por mais de 10% da renda nacional e, como profundamente demandante de mão de obra, sofre duramente os impactos da recessão. Nesse sentido, espera-se que os consumidores se ajustem gradativamente a um cenário de recuperação econômica, com a retomada do nível de confiança – a depender do contexto político – auxiliada pela queda do desemprego e reduções nas taxas de endividamento familiar e inadimplência.

As migrações de lojas maiores, como hiper e supermercados, para atacarejos foi uma das soluções encontradas pelos comerciantes no período de crise para evitar maiores reduções no volume das vendas. Além do mais, com vistas a melhores perspectivas, novos canais de *e-commerce*, expansões, novos investimentos em marketing e reestruturações de portfólio de produtos mais baratos ou com melhor custo-benefício foram estratégias anunciadas para os próximos anos para a retomada do crescimento do setor.

## 5. ANÁLISES QUANTITATIVA E QUALITATIVA

Em termos de metodologia, a pesquisa utilizou tanto análise qualitativa, como entrevistas, quanto quantitativa, com o uso de regressão linear. As entrevistas aprofundadas foram realizadas com executivos e proprietários de diferentes subsetores/categorias do comércio varejista e, para os casos em que foi possível aplicar um questionário estruturado, a pesquisa e, portanto, a transcrição das entrevistas procurou avaliar a percepção dos entrevistados acerca do papel e impacto do Estado e do mercado – apresentado, em contrapartida, como um sistema que atua com pouca ou nenhuma interferência do governo – no setor.

Conforme apontado anteriormente, o objetivo era coletar as percepções dos executivos do setor de comércio varejista, por meio de entrevistas semiestruturadas, mas devido às dificuldades de contato, as entrevistas foram feitas de forma estruturada. São três textos estruturados, uma gravação não

estruturada e uma entrevista extraída da internet com João Appolinário, pela relevância do empresário no setor varejista e sua relação com o tema.

## 5.1 Análise quantitativa

Enquanto as três entrevistas estruturadas e o áudio gravado se enquadram num modelo proposto que busca identificar as principais opiniões dos autores no que concerne ao papel e participação do Estado na economia e, mais especificamente, a sua relação com o setor de varejo, a entrevista coletada da internet trará informações que complementam e abordam o tema de um modo geral: a relação entre economia e política, o mercado de e-commerce, os diferentes perfis de consumidores, canais de venda e oportunidades para o setor. A síntese das informações a respeito dos entrevistados pode ser observada no Quadro 1.

Quadro 1. Dados dos entrevistados e síntese das entrevistas

<i>Entrevistado 1 – Cargo: Diretor/Sócio; Subsetor: Materiais p/ Construção</i>
O Estado é lento e burocrático e deve se limitar às atividades relacionadas ao financiamento de imóveis, à educação, para garantir mão de obra qualificada, e a atração de investimentos. A qualidade dos serviços prestados é péssima e, para o negócio, há a percepção de relações inversas entre (I) juros e investimento e (II) dólar e vendas.
<i>Entrevistado 2 – Cargo: Proprietária; Subsetor: Supermercado</i>
O Estado foi avaliado como uma entidade extremamente burocrática e como cobrador “compulsivo” de impostos e que esses devem ser pagos independentemente do lucro. Por outro lado, não há a percepção de contrapartida, observada a péssima qualidade dos serviços públicos prestados; o câmbio exerce forte impacto sobre o preço de produtos importados e, portanto, sobre as vendas e recursos do BNDES a juros subsidiados são ilusão para o pequeno empreendedor.
<i>Entrevistado 3 – Cargo: Diretor; Subsetor: Materiais Elétricos</i>
Para o entrevistado, o Estado é percebido como “peso” para o negócio, devido ao excesso de burocracias e ao complexo sistema tributário. A contrapartida dos serviços prestados está longe de se aproximar das expectativas; há a percepção de que juros e inflação impactam o negócio, assim como os demais, enquanto que o câmbio, por sua vez, afeta diretamente os preços.
<i>Entrevistado 4 – Cargo: CEO/Proprietário; Subsetor: Supermercado</i>
A alta tributação e excesso de regulação definiriam bem o grau de interferência do Estado na categoria de negócio. O nível de carga tributária desestimula o empresário e a complexidade tributária cria brechas que levam à sonegação de impostos e, para o entrevistado, a qualidade dos serviços prestados pelos órgãos públicos é péssima; tanto a inflação, quanto os juros e o câmbio impactam diretamente e sobremaneira o negócio.
<i>Entrevistado 5 – Cargo: Presidente; Subsetor: Eletroeletrônicos/E-commerce</i>
Há dificuldade de empreender pela complexidade das legislações. O governo deveria focar na sua vocação: saúde, educação e segurança. Em relação à competitividade internacional, o entrevistado acredita que um mercado de trabalhado mais flexibilizado é a chave para o crescimento das exportações e que “é o livre mercado que paga os salários mais altos”. Além disso, uma vez que a carga tributária fosse reduzida, o consumo da economia aumentaria.

Em relação ao que se espera do Estado, o entrevistado 5 foi enfático: “é o livre mercado que paga os salários mais altos”. Com efeito, para o entrevistado 1, o Estado deve se limitar às atividades de financiamento habitacional e seus investimentos deveriam voltar-se à educação, qualificação da mão de obra e aos contratos de Parceria Público-Privada (PPP).

Os elevados impostos e encargos fiscais e a complexidade do sistema tributário foram itens frequentemente discutidos ou lembrados em diversas ocasiões. O nível de carga tributária aparece como um desestímulo ao empresário e, em consonância com Appy (2016) e com o IDV (2012), os diferentes regimes tributários traçados para empresas de diferentes portes levam a uma competitividade desigual e estimula a sonegação de impostos. Ademais, legislações trabalhistas excessivamente reguladas levariam as empresas a aumentar o grau de informalidade no corpo de colaboradores.

As expectativas em relação ao que deve ser oferecido pelos serviços públicos, em contrapartida, estão longe de serem atingidas: os serviços de segurança devem ser privados (entrevistado 4), a logística é complexa e os transportes são sempre caros e precários (entrevistados 1, 3 e 4). As péssimas condições das estradas e a necessidade de deslocamento via sistemas viários encarecem o produto final. Entre outros fatores, o aumento dos custos que formam o preço final dos produtos é repassado ao consumidor e esse é um dos fatores responsáveis por afastar as classes menos abastadas – C e D – do consumo (entrevistado 1). O entrevistado 5 afirma: “*O que você precisa é diminuir a carga tributária para aumentar o consumo de tudo*”.

Para os cinco entrevistados avaliados, o Estado é percebido como uma instituição demasiadamente burocrática e a qualidade dos serviços prestados pelos órgãos públicos é destacada como péssima. Ainda por unanimidade, o sistema tributário é considerado extremamente complexo e, portanto, muitas vezes um empecilho aos empreendimentos privados. Além disso, quatro executivos destacam o impacto direto que os juros e o câmbio exercem sobre o nível de investimento, os preços e vendas do negócio. Por outro lado, os entrevistados não parecem guardar memória dos efeitos nefastos de um descontrole inflacionário.

Ainda é importante ressaltar as oportunidades no mercado discutidas com João Appolinário (entrevistado 5), presidente e fundador da Polishop e o papel fundamental que práticas mais liberais de mercado e a iniciativa privada têm para o ideal funcionamento da economia. Para o CEO, o varejo do futuro é atender o cliente onde e como ele quiser. Esse seria o verdadeiro papel do *e-commerce*, que

deve estar conectado às lojas físicas (pela possibilidade de realizar um compra *online* e uma retirada em loja) e ir além dos descontos e benefícios, e é por meio da integração desses canais (lojas físicas, sites e *flyers*) que as grandes empresas varejistas devem buscar sua posição no futuro, pois o consumidor é cada vez mais *omnichannel* e aberto às inovações do mercado.

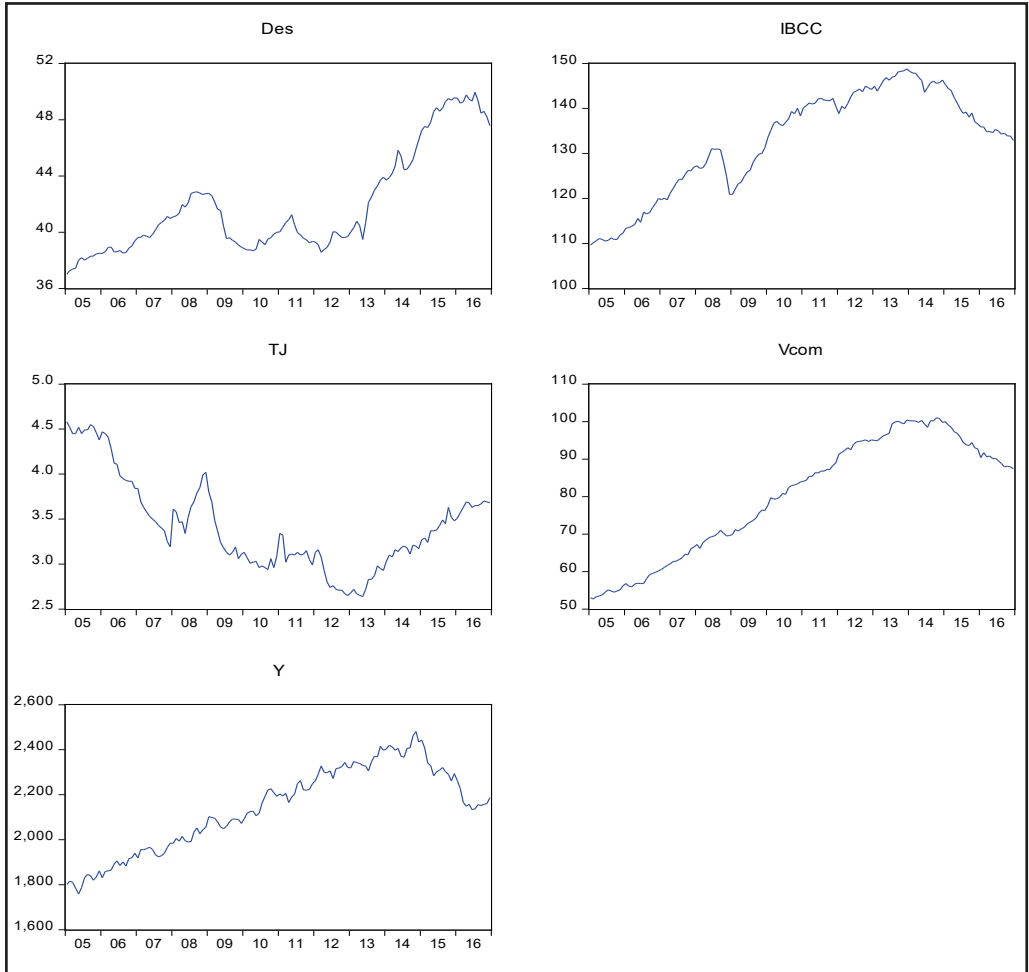
A crise afetou definitivamente o perfil de consumo e nesse cenário há uma necessidade de ajuste às novas demandas e restrições do consumidor e a velocidade a que se dá essas adaptações começa a aumentar com o amadurecimento de uma economia mais flexibilizada que, na percepção de Appolinário, é sintoma das reformas trabalhistas e dos avanços em direção à reforma previdenciária, que acabou ocorrendo após a realização desta pesquisa.

## 5.2 Análise quantitativa

A Pesquisa Mensal do Comércio (IBGE – SIDRA) foi a base utilizada para a coleta do índice de volume de vendas do comércio varejista (2014 = 100) sazonalmente ajustado (*Vcom*); para taxa de desemprego (*Des*), optou-se por uma relação dessazonalizada obtida a partir da base de dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED); para o rendimento médio (*Y*), entre janeiro de 2005 e fevereiro de 2016 e, entre março de 2016 e dezembro do mesmo ano, as séries históricas da Pesquisa Mensal de Emprego (IBGE – PME) e da Pesquisa Mensal por Amostra de Domicílios Contínua (IBGE – PNADC) foram respectivamente utilizadas; o Banco Central do Brasil (BCB) foi a fonte utilizada para a série de taxa média mensal de juros das operações de crédito com recursos livres às pessoas físicas (*TJ*).

Por fim, o Índice de Atividade Econômica do Banco Central do Brasil (*IBCC*), divulgado mensalmente pelo Instituto Brasileiro de Economia (IBRE-FGV) foi considerado relevante para a análise. O indicador foi criado para parametrizar o ritmo de crescimento da atividade econômica brasileira ao longo dos meses – preliminar aos resultados do PIB – e serve para orientar a política de controle da inflação pelo Comitê de Política Monetária (Copom).

Figura 13. Gráficos para as variáveis dependente (*Vcom*) e explicativas (*Des*, *TJ*, *Y* e *IBCC*) em nível (2015 – 2016)



Fonte: Eviews9.

Os gráficos apresentados na Figura 13 mostram a evolução das séries em nível a partir de janeiro de 2005. A partir do último trimestre de 2014, é possível observar que as séries que antes apresentavam tendência ascendente (*Vcom*, *Y* e *IBCC*) passam, até o final do período, a apresentar um comportamento oposto e persistente. Com exceção do custo médio do crédito às pessoas físicas (*TJ*), pode-se dizer que as outras três variáveis estão estrita e diretamente associadas ao aquecimento e ritmo de crescimento da economia e, portanto, positivamente relacionadas ao volume de vendas do varejo.

A variável *Des* foi obtida a partir da relação entre o número de desligamentos (em  $t$ ) e a soma de admitidos (em  $t$ ) e desligados (em  $t+1$ ) num determinado mês. A razão obtida indica a proporção entre desligamentos e o total de ocupados no mês (*turnover* da economia), ou a taxa em que aquele número supera o número de admitidos. Comparativamente, em trajetória linear, a série apresenta uma tendência ascendente, com destaque para sua evolução nos últimos dois anos da série e, com base nesse comportamento, o esperado é que a “taxa” de desligamento possua relação negativa com as vendas do varejo.

Tabela 5. Testes de raiz unitária (Dickey-Fuller-GLS) realizados nas séries *Vcom*, *TJ*, *IBCC*, *Des* e *Y* em nível

Valores Críticos (com constante)				
Variável	Estatística t	1%	5%	10%
<i>Vcom</i>	-0,019133	-2,581705	-1,943140	-1,615189
<i>TJ</i>	-0,428883	-2,581233	-1,943074	-1,615231
<i>IBCC</i>	-0,273849	-2,581466	-1,943107	-1,615210
<i>Des</i>	-0,243217	-2,581827	-1,943157	-1,615178
<i>Y</i>	-0,034993	-2,581233	-1,943074	-1,615231
Valores Críticos (com constante e tendência)				
Variável	Estatística t	1%	5%	10%
<i>Vcom</i>	-0,273188	-3,533200	-2,991000	-2,701000
<i>TJ</i>	-0,479608	-3,528400	-2,987000	-2,697000
<i>IBCC</i>	-0,596358	-3,530800	-2,989000	-2,699000
<i>Des</i>	-1,902093	-3,534400	-2,992000	-2,702000
<i>Y</i>	-0,642047	-3,528400	-2,987000	-2,697000

Fonte: Eviews9.

Conforme a Tabela 5, para todas as variáveis, não é possível rejeitar a hipótese de raiz unitária, mas como o estimador de Mínimos Quadrados Ordinários (MQO) exige que as variáveis sejam estacionárias  $I(0)$  em casos de regressões com mais de uma variável explicativa, aplica-se a primeira diferença sobre as séries para que se alcance, a determinado nível de significância, a estacionariedade.

O mesmo teste de raiz unitária foi aplicado sobre as variáveis transformadas e a Tabela 6 mostra que, pelo menos a 5% de significância, a hipótese de não estacionariedade pode ser rejeitada para todas as séries.



**Tabela 6.** Testes de raiz unitária (Dickey-Fuller-GLS) realizados na primeira diferença das séries *Vcom*, *TJ*, *IBCC*, *Des* e *Y*

Valores Críticos (com constante)				
Variável	Estatística t	1%	5%	10%
<i>D_Vcom</i>	-2,110498	-2,581827	-1,943157**	-1,615178
<i>D_TJ</i>	-9,191605	-2,581349***	-1,943090	-1,615220
<i>D_IBCC</i>	-5,363485	-2,581466***	-1,943107	-1,615210
<i>D_Des</i>	-3,049329	-2,581827***	-1,943157	-1,615178
<i>D_Y</i>	-9,884248	-2,581349***	-1,943090	-1,615220
Valores Críticos (com constante e tendência)				
Variável	Estatística t	1%	5%	10%
<i>D_Vcom</i>	-3,004157	-3,533200	-2,991000**	-2,701000
<i>D_TJ</i>	-10,92950	-3,529600***	-2,988000	-2,698000
<i>D_IBCC</i>	-9,218528	-3,529600***	-2,988000	-2,698000
<i>D_Des</i>	-3,177083	-3,534400	-2,992000**	-2,702000
<i>D_Y</i>	-11,19876	-3,529600***	-2,988000	-2,698000

Fonte: Eviews9.

Parte-se do pressuposto que a taxa de desligamentos da economia e o custo médio mensal de acesso ao crédito podem ter efeitos defasados significativos sobre as vendas do comércio varejista. Desse modo, o modelo assumirá o seguinte formato:

$$(1) \Delta Vcom_t = \delta_{0i} + \delta_1 \Delta Y_t + \delta_2 \Delta IBCC_t + \sum_{i=0}^3 \delta_3 \Delta DES_{t-i} + \sum_{i=0}^3 \delta_4 \Delta TJ_{t-i} + \varepsilon_t$$

Tabela 7. Estimativas obtidas a partir do modelo de regressão linear múltipla pelo método de MQO.

Variável	Coefficiente	Erro-padrão	Estatística t	Prob.
C	0,198113	0,061640	3,214047	0,0017
D_Y	0,006355	0,002477	2,565912	0,0114**
D_IBCC	0,202007	0,060857	3,319381	0,0012***
D_DES	0,449609	0,167021	2,691935	0,0080***
D_DES(-1)	-0,140993	0,175689	-0,802516	0,4237
D_DES(-2)	-0,064811	0,178215	-0,363666	0,7167
D_DES(-3)	-0,395597	0,167827	-2,357176	0,0199**
D_TJ	0,156953	0,680833	0,230530	0,8180
D_TJ(-1)	-1,467657	0,676985	-2,167932	0,0320**
D_TJ(-2)	0,532229	0,676822	0,786364	0,4331
D_TJ(-3)	-0,949929	0,669848	-1,418126	0,1586
R-Quadrado	0,272750	Estatística F	4,838055	
R-Quadrado Aj.	0,216374	Prob(F)	0,000007	
SQR	56,82830	Durbin-Watson	2,201058	

Fonte: Eviews9.

Para que o estimador de Mínimos Quadrados Ordinários seja BLUE (*Best Linear Unbiased Estimator*), os resíduos obtidos a partir da equação devem obedecer às premissas de autocorrelação nula, de normalidade (simetria) e homocedasticidade, ou seja,  $\varepsilon_t \sim iid(0, \delta^2)$ .

Os resultados descritos nas Tabelas 8 e 9 indicam, respectivamente, que os resíduos da equação (1), apesar de não normais, não possuem correlação serial e são homocedásticos. No entanto, mesmo ao relaxar a hipótese de normalidade dos resíduos, sobre o teorema de Gauss-Markov, ao exigir que as outras condições sejam aceitas, é possível, ainda assim, obter um estimador BLUE (WOOLDRIDGE, 2013).

Tabela 8. Teste LM de Breusch-Godfrey

Estatística-F	1,541938	Prob. F(2, 127)	0,2179
Obs*R-Quadrado	3,318955	Prob. Chi-quadrado(2)	0,1902

Fonte: Eviews9.

Tabela 9. Teste de Heterocedasticidade de Breusch-Godfrey

Estatística-F	0,699625	Prob. F(10, 129)	0,7234
Obs*R-Quadrado	7,202225	Prob. Chi-quadrado(10)	0,7062

Fonte: Eviews9.

A estatística F obtida para o modelo estimado indica que é possível corroborar a hipótese de que as variáveis independentes, em conjunto, influenciam a variável dependente. Ademais, os efeitos do rendimento médio, do índice de atividade econômica, da taxa média mensal de juros e da taxa de desligamentos comprovaram-se isoladamente significantes.

Verifica-se (Tabela 7) que para o período entre 2005 e 2016, uma variação de R\$100,00 no rendimento médio dos trabalhadores ( $Y$ ) implica o aumento de 0,6355% no volume de vendas do varejo. Igualmente, a relação entre o índice de acompanhamento da atividade econômica ( $IBCC$ ) e o resultado do setor mostrou-se positiva: um aumento de 1% no índice resulta no crescimento médio de aproximadamente 0,2% nas vendas do varejo. De antemão, uma variação de 1% no custo médio de acesso ao crédito ( $TJ$ ) em t-1 causa um impacto negativo médio de 1,47% nas vendas do setor varejista. De acordo com a teoria econômica, efeitos relevantes defasados dessa variável (juros) sobre a dependente (atividade econômica do varejo) eram esperados.

A taxa de desligamentos da economia provou-se estatisticamente relevante para a análise. No entanto, enquanto o coeficiente negativo obtido para a variável defasada em três períodos (-0,4, aproximadamente) parece apenas reforçar o óbvio, o coeficiente positivo encontrado para o efeito da variável no período corrente sobre as vendas do varejo não deve ser simplesmente ignorado e talvez não esteja desprovido de significado econômico. É possível que o acesso às verbas rescisórias após o desligamento resulte em “pequenos” gastos – como aqueles derivados de medidas de precaução, por exemplo – ou, até mesmo, em gastos mais relevantes proporcionalmente à renda média individual – como os dispendidos em reformas.

Logo, os coeficientes encontrados a partir da estimação do modelo parecem dar suporte à teoria econômica: enquanto o aquecimento da atividade econômica e ganhos de rendimento médio dos trabalhadores estão positivamente relacionados às vendas do varejo, essas respondem negativamente aos valores defasados e correntes do encarecimento do acesso ao crédito às pessoas físicas e do aumento do desemprego formal.

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com o índice de Liberdade Econômica elaborado pela Heritage Foundation (2016), o Brasil ocupa a 122<sup>a</sup> posição em um ranking com 178 países e, em 2016, observada a queda de 9,2% no resultado obtido pelas métricas apuradas no comparativo versus 2005, é clara a associação entre a perda de dinamismo da economia brasileira ao longo do período de análise e o grau de liberdade econômica.

No final do período, a perda real de renda dos trabalhadores e o aumento dos preços dos alimentos foram os principais fatores responsáveis pelo desempenho negativo (volume de vendas) do setor e o estágio da conjuntura econômica naquele momento – recessão – era explicado pelas quedas nas taxas de investimento e emprego e pela elevação nas taxas de juros de curto e longo prazo e cortes de crédito à pessoa física, que comprometiam, respectivamente, a renda líquida e o consumo das famílias. As incertezas políticas complementavam o contexto de conturbação econômica.

Em 2016, as Necessidades de Financiamento do Setor Público (NFSP) como proporção do PIB atingiam 9,68%, um crescimento espantoso quando a taxa é comparada em relação à de 2014: 3,79% e, em dez anos – desde dezembro de 2006 – os aumentos consecutivos nas NFSP explicavam a variação pouco acima de 26% da Dívida Bruta do Governo Geral (DBGG) e as rodadas de aumento na taxa de juros básica da economia (Selic), que atuava ao lado das políticas de contenção de crédito no combate à inflação, por sua vez associada ao aumento descontrolado dos gastos públicos. Em parte, esse é um dos sentidos em que a interferência governamental – e, portanto, as falhas de governo – é interpretada como indevida e ineficiente.

Caracterizado como um setor regido, em termos de conduta, pela pulverização, diferenciação de produtos e competição de preços, em que os pequenos estabelecimentos respondem por parte representativa do faturamento global dos segmentos, imagina-se a magnitude do impacto dos efeitos inflacionários e, direta ou indiretamente, cambiais, sobre as vendas dos comerciantes e, com efeito, os entrevistados destacam a existência dessas relações.

No período 2005-2016, as vendas do varejo associaram-se positivamente ao ritmo de aquecimento da atividade econômica e aos rendimentos médios dos trabalhadores. Por outro lado, o encarecimento do crédito e o desemprego correlacionam-se negativamente com o desempenho do setor.

No que tange aos propósitos da pesquisa e, com o amparo da literatura, análises da conjuntura econômica e setorial, e considerado nítido o aumento da intensidade de interferência governamental na economia brasileira nos últimos anos, são precisamente as relações observadas entre governo e economia e entre os principais indicadores dessa e a performance do setor de comércio varejista que justificam e apontam, principalmente, para a necessidade de (I) maior liberalização econômica, (II) redução da complexidade do sistema tributário e (III) de avanços nas reformas em direção à ampliação da estabilidade macroeconômica. Pela seriedade dessas questões, acredita-se que o fortalecimento político e uma maior atenção a essas pautas sejam o ponto de partida para a retomada do crescimento e desenvolvimento econômico.

## 7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACSP. Boletim de Conjuntura da Associação Comercial de São Paulo de Junho de 2016. Disponível em: <http://www.acsp.com.br/economia/junho-2016-as-perspectivas-do-varejo>. Acesso em: 23 jan. 2017.

APPY, B. Por que o Sistema Tributário Brasileiro Precisa Ser Reformado. **Revista Interesse Nacional**, n. 31. Disponível em: <http://interessenacional.com/index.php/edicoes-revista/por-que-o-sistema-tributario-brasileiro-precisa-ser-reformado/>. Diversos acessos: mar. 2017.

AIXALÁ, José; FABRO, Gema. Economic freedom, civil liberties, political rights and growth: a causality analysis. **Spanish Economic Review**, v. 11, n. 3, p. 165, 2009.

BENGOA, Marta; SANCHEZ-ROBLES, Blanca. Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America. **European journal of political economy**, v. 19, n. 3, p. 529-545, 2003.

BCB. **Relatório de Inflação (publicação trimestral)**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/relinf/port/2017/03/ri201703c1p.pdf>. Diversos acessos: abr. 2017.

BCB. **Sistema de Contas Nacionais**. Disponível em: <https://www3.bcb.gov.br/sgspub/localizarseries/localizarSeries.do?method=prepararTelaLocalizarSeries>. Diversos acessos: abr. 2017.

BCB. **Sistema de Contas Nacionais**. Disponível em: [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br). Diversos acessos: abr. 2017.

BONI, V.; QUARESMA, S. J. Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em Ciências Sociais. **Em Tese**, v. 2, n. 1, p. 68-80, 2005.

CAGED. **Programa de disseminação das estatísticas do trabalho**. Brasília: Ministério do Trabalho. Disponível em: <http://pdet.mte.gov.br/>. Diversos acessos: mar. 2017.

CARLSSON, Fredrik; LUNDSTRÖM, Susanna. Economic freedom and growth: Decomposing the effects. **Public choice**, v. 112, n. 3-4, p. 335-344, 2002.

CARLTON, Dennis W.; PERLOFF, Jeffrey M. **Modern industrial organization**. Pearson Higher Ed, 2015.

CENTRO MACKENZIE DE LIBERDADE ECONÔMICA. **Sítio institucional do Centro Mackenzie de Liberdade Econômica**. Disponível em: <http://liberdadeeconomica.mackenzie.br/index.php?id=4359>. Acesso em: jul. 2016.

DE HAAN, Jakob; STURM, Jan-Egbert. On the relationship between economic freedom and economic growth. **European Journal of Political Economy**, v. 16, n. 2, p. 215-241, 2000.

DELOITTE. **Global Powers of Retailing**, 2017.

EASTON, Stephen T.; WALKER, Michael A. Income, growth, and economic freedom. **The American Economic Review**, v. 87, n. 2, p. 328-332, 1997.

FRASER INSTITUTE. **Sítio institucional da rede de Liberdade Econômica**. Disponível em: <http://www.freetheworld.com/>. Acesso em: jul. 2016.

FROYEN, Richard. **Macroeconomia**. 5.ed. São Paulo: Saraiva, 1999.

GWARTNEY, James D.; LAWSON, Robert A.; HOLCOMBE, Randall G. Economic freedom and the environment for economic growth. **Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)**, p. 643-663, 1999.

HAMILTON, J. **Time Series Analysis**. Princeton University Press. 1994.

HERITAGE FOUNDATION. **Sítio institucional da Fundação Heritage**. Disponível em: <http://www.heritage.org/index/>. Acesso em: jul. 2016.

IBGE. **Pesquisa Anual do Comércio**. Disponível em: [www.ibge.org.br](http://www.ibge.org.br). Diversos acessos: mar. 2017.

IBGE. **Pesquisa Mensal de Comércio**. 2016. Disponível em: [ftp://ftp.ibge.gov.br/Comercio\\_e\\_Servicos/Pesquisa\\_Mensal\\_de\\_Comercio/Fasciculo\\_Indicadores\\_IBGE/pmc\\_201611caderno.pdf](ftp://ftp.ibge.gov.br/Comercio_e_Servicos/Pesquisa_Mensal_de_Comercio/Fasciculo_Indicadores_IBGE/pmc_201611caderno.pdf). Acesso em: 29 jan. 2017.

IBGE. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua**. Disponível em: [www.ibge.org.br](http://www.ibge.org.br). Diversos acessos: mar. 2017.

INSTITUTO PARA DESENVOLVIMENTO DO VAREJO (IDV). **IDVORG**. Setor varejista impulsiona queda da informalidade no trabalho. Disponível em: <http://www.idv.org.br/idv-na-midia/setor-varejista-impulsiona-queda-da-informalidade-no-trabalho/>. Diversos acessos: mar. 2017.

IORIO, Ubiratan J. *Economia e liberdade: a escola austríaca e a economia brasileira*. **Rio de Janeiro: Forense Universitária**, 1997.

IPEADATA. **Base de dados online**. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br>. Acesso em: fev. 2015.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing: Análise, Planejamento, Implementação e Controle**. São Paulo: Atlas, 1996.

KUPFER, David. Padrões de concorrência e competitividade. **Encontro Nacional da ANPEC**, v. 20, p. 1, 1992.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.

LAFIS, Estudos Setoriais. **Relatórios de Análise Setorial: Comércio Varejista Geral**. São Paulo, SP, 2017.

MAS-COLELL, A., Whinston, M. D., & Green, J. R. **Microeconomic theory**. New York: Oxford university press, 1995.

MELO, Giovani Monteiro; RODRIGUES JÚNIOR, Waldery. Determinantes do investimento privado no Brasil: 1970-1995. **IPEA, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada**, Brasília, 1998.

NYSTRÖM, Kristina. The institutions of economic freedom and entrepreneurship: evidence from panel data. **Public Choice**, v. 136, n. 3-4, p. 269-282, 2008.

PINDYCK, R.S.; RUBINFELD, D.L. **Microeconomia**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

PORTER, M. E. **Vantagem competitiva: criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

RFB, **Ministério da Fazenda**. Dados Econômico-Tributários e Aduaneiros da Receita Federal. Disponível em: <http://idg.receita.fazenda.gov.br/dados>. Diversos acessos: abr. 2017.

RONCI, Marcio Valério. **Política econômica e investimentos privados no Brasil (1955/1982)**. 1987. 80 f. Tese (Doutorado em Economia). Escola de Pós-Graduação em Economia, FGV, Rio de Janeiro.

SCARANO, Paulo Rogério; MURAMATSU, Roberta; FRANCISCHINI, Andresa Silva Neto. “Modelo Estrutura-Conduita-Desempenho como Esquema Analítico de Análises Setoriais”, p. 13-24. *In: Estudos Econômicos Setoriais: Máquinas e Equipamentos, Ferrovias, Têxtil e Calçados*. São Paulo: Blucher, 2019. DOI 10.5151/9788580394047-01.

SCULLY, Gerald W. Government expenditure and quality of life. **Public Choice**, v. 108, n. 1-2, p. 123-145, 2001.

SELLTIZ, Claire. Métodos de pesquisa nas **relações sociais**. EPU, 1974.

SIMONSEN, M. H.; CYSNE, R. P. **Macroeconomia**, 4<sup>a</sup>. ed. Rio de Janeiro. Atlas, 2009.

VARIAN, H. **Microeconomia: conceitos básicos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.