

Comércio *Trade*



Pinacoteca [do Instituto Ricardo Brennand]:
Exposição Brasil Holandês e Frans Post

*Art Gallery [of the Ricardo Brennand Institute]:
Dutch Brazil and Frans Post Exhibit*

Trade

*Paulo Rogério Alves Brene¹
Luan Vinicius Bernardelli²
Ronaldo Raemy Rangel³*

The COVID-19 pandemic generated a global health crisis, with several consequences for human life and all countries' economy. The number of infected people in Brazil exceeded 30 million, followed by deaths exceeding 650 thousand people, until December 2021 (Covid-19..., 2022). The main response given by government authorities was social isolation and restraint for economic activities, maintaining only those considered essential.

Social distancing, as noted, was essential for containing the spread of the Coronavirus and helped in the post-pandemic economic recovery, as presented by Bernardelli, Pereira and Brene (2023). In any case, in this process the economic slowdown between 2020 and 2021 was inevitable, whether in the local or international context (considering the 10 largest economies on the planet, listed in the International Monetary Fund's Annual Report), there was an average reduction of 5.05% in the Gross Domestic Product (GDP) (Gross..., [2021]).

¹ PhD in Economic Development from the Federal University of Paraná (UFPR). Professor at the State University of Northern Paraná (UENP). Email: paulobrene@uenp.edu.br.

² PhD in Economics from the State University of Maringá (UEM). Professor at the Federal University of Goiás (UFG). Email: luanbernardelli@gmail.com.

³ PhD in Economic Development from the State University of Campinas (Unicamp). Professor at the Pontifical Catholic University of Minas Gerais (PUC Minas). Email: ronaldorangel@gmail.com.

Comércio

Paulo Rogério Alves Brene¹
Luan Vinicius Bernardelli²
Ronaldo Raemy Rangel³

A pandemia da COVID-19 gerou uma crise sanitária global, com diversos desdobramentos sobre a vida humana e a economia de todos os países. O número de infectados no Brasil passava de 30 milhões, seguido de um número de mortes superior a 650 mil pessoas, calculados até dezembro de 2021 (Covid-19 [...], 2022). A principal resposta dada pelas autoridades governamentais foi o isolamento social e a limitação das atividades econômicas, mantendo apenas o que era considerado essencial.

O distanciamento social, como observado, foi essencial para a contenção do Coronavírus e ajudou na recuperação econômica pós-pandemia, conforme apresentado por Bernardelli, Pereira e Brene (2023). De toda sorte, nesse processo foi inevitável a desaceleração da economia entre 2020 e 2021, sendo no contexto local ou internacional (considerando as 10 maiores economias do planeta, listadas no Relatório Anual do Fundo Monetário Internacional), houve uma redução média de 5,05% no Produto Interno Bruto (PIB) (Gross [...], [2021]).

¹ Doutor em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Professor na Universidade Estadual do Norte do Paraná (UENP). E-mail: paulobrene@uenp.edu.br.

² Doutor em Economia pela Universidade Estadual de Maringá (UEM). Professor na Universidade Federal de Goiás (UFG). E-mail: luanbernardelli@gmail.com.

³ Doutor em Desenvolvimento Econômico pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Professor na Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas). E-mail: ronaldorrangel@gmail.com.

If it were not for the growth of e-commerce, the slowdown in the world economy would have been greater. In fact, thanks to the acceleration of the virtualization of trade operations and their association with financial and logistical transactions, through marketplaces and digital trading platforms, in addition to various sales and services applications, trade crisis was not so acute.

It is practically unanimously recognized that the great force that boosted trade activities during social isolation was the use of digital and mobile communication networks, generically called mobile operations, which enabled the emergence of new products, new means of payment and smart logistics, generating a new way of doing business (including the trade sector) based on innovation and digital transformation.

In Brazil, the economic impacts of the pandemic were also significant. There was a retraction in the economic activity in 2020, with a significant reduction in the country's GDP and a deterioration in the unemployment rates. Thus, although the digitalization of the economy, based on mobile and technological advances, has reached an important portion of companies in the country, a large part of trade activities is still linked to traditional/physical means, having been hit hard by the pandemic. In any case, there is a migration, which seems irreversible, of commerce towards the possibilities of marketplaces and platforms, whether because they allow a lower Customer Acquisition Cost (CAC), or because they have included payment solutions, or because of the system itself (or platforms), which operates with the concept of product-as-a-service, which adds several services (marketing, stock management, customer relationship management, among others) to the good or service that is being commercialized.

However, with the COVID-19 vaccine and the improvement of COVID-19 treatments, the second half of 2021 was marked by a reduction in the lethality of the disease and the respective economic recovery. Furthermore, aiming at innovations, companies accelerated the digitalization and innovative processes, which provided an environment more prone to trade recovery.

Therefore, as Table 14.1 shows, the number of companies in the trade sector, in 2021, was 1,393,827, 75% of which were in the retail sector. From the same perspective, the number of persons employed in the trade sector was 10,079,858, 74% of which were in the retail sector. Thus, it is clear that the retail sector has significant representation in

A desaceleração da economia mundial só não foi maior na atividade comercial, graças ao crescimento do *e-commerce* ou, em verdade, graças à aceleração da virtualização das operações de comércio e sua associação com transações financeiras e logísticas, através de *marketplaces* e plataformas de comércio digital além de diversos aplicativos de venda e de serviços.

Reconhece-se, praticamente de forma unânime, que a grande força que impulsionou a atividade durante o isolamento social foi o uso de redes digitais e de comunicação móveis, genericamente chamadas de operações *mobile*, as quais possibilitaram o surgimento de novos produtos, novos meios de pagamento e da logística inteligente, gerando uma nova forma de fazer negócios (incluindo o setor de comércio) baseada na inovação e na transformação digital.

No Brasil, os impactos econômicos da pandemia também foram significativos. Observou-se uma retração da atividade econômica em 2020, com redução significativa do PIB do País e da deterioração dos índices de desemprego. Nesse sentido, embora a digitalização da economia, a partir do *mobile* e dos avanços tecnológicos, tenha alcançado uma parcela importante das empresas no País, grande parte da atividade do comércio ainda está vinculada aos meios tradicionais/físicos, tendo sido fortemente atingidos pela pandemia. De toda maneira, nota-se uma migração, que parece irreversível, do comércio para as possibilidades dos *marketplaces* e das plataformas, sejam por permitirem menor Custo de Aquisição do Cliente (CAC), seja por terem acoplado soluções de pagamentos, ou pelo próprio sistema (ou plataformas), que opera com o conceito de *product-as-a-service* (produto como serviço), o qual agrega diversos serviços (*marketing*, estoque, gestão de relacionamento com o cliente, entre outros) ao bem ou serviço que está sendo comercializado.

No entanto, com a chegada da vacina e com a melhoria dos tratamentos da COVID-19, o segundo semestre do ano de 2021 foi marcado pela redução da letalidade da doença e a respectiva recuperação econômica. Além disso, nota-se que, com a necessidade de inovar, as empresas aceleraram o processo de digitalização e inovação, o que proporcionou um ambiente mais propício para a recuperação do comércio.

Nesse sentido, como pode ser observado na Tabela 14.1, o número de empresas no setor do comércio, em 2021, era de 1 393 827, sendo 75% do setor varejista. Na mesma perspectiva, o número de pessoas ocupadas no setor do comércio era de 10 079 858, sendo 74% do setor varejista. Assim, fica evidente que o setor varejista tem significativa representatividade no comércio brasileiro, um setor que tem como meta comercializar produtos diretamente ao consumidor final. Em relação ao ano

the Brazilian trade, a sector that aims at selling products directly to the end consumer. In relation to the year 2020, it is observed that the number of companies grew by 4.05%, while the number of employed persons grew by 2.98%.

Based on Table 14.2, it is also possible to observe that, although retail trade has the largest number of companies and employed personnel, it is not the largest revenue generator within trade divisions. In 2021, wholesale trade was responsible for generating approximately 50% of trade revenue, while retail trade represented 41%. It is clear that within the trade production chain, the wholesale sector is responsible for supplying the retail sector, requiring greater competitiveness and production scale.

It should be noted that studies on competitiveness use different definitions, concepts and terminologies. However, Müller (2006) assumes that the terminological movement on competitiveness is expressed in the efforts of new processes and new relationships that end up establishing current social practices. Thus, two different approaches can be presented to understand the concept of competitiveness. The first, which is called potential competitiveness, is expressed by *ex-ante* factors (in relation to the production of goods or services), such as, for example, the ability to convert inputs into products with maximum yield. The second, known as revealed competitiveness, is expressed by *ex-post* factors, whether non-price or price.

In these terms, it is worth highlighting that retail activity relies on revealed competitiveness, that is, after the product or service is finished, which necessarily raises its prices, given that, possibly, it will be necessary to establish commercial spaces (stores, stands, among others) in well-located, pleasant, comfortable areas, with well-trained and qualified sales teams. Furthermore, retailers are sometimes forced to face advertising battles to attract or retain customers.

It seems needless to provide further details to explain the basic principle of the law of demand, which holds that demand is mathematically an inverse function of the price level. Therefore, when retail activity is forced to raise its prices, the quantity demanded tends to fall.

Conversely, wholesale activity has potential competitiveness, that is, its efficiency occurs before the product or service is produced. Added to this is the fact that wholesale trade has a much higher stock rotation than retail. Stock rotation represents the number of times that a company's stock is completely renewed over time. Obviously,

de 2020, observa-se que o número de empresas cresceu 4,05%, enquanto o número de pessoas ocupadas cresceu 2,98%.

Com base na Tabela 14.2, ainda é possível observar que embora o Comércio varejista possua a maior quantidade de empresas e pessoal ocupado, não é o maior gerador de receita dentro das divisões do comércio. Em 2021, o comércio atacadista foi responsável pela geração de, aproximadamente, 50% da receita do comércio, enquanto o comércio varejista representou 41%. Sendo claro que dentro da cadeia produtiva do comércio, o setor atacadista é responsável por abastecer o setor varejista, necessitando de maior competitividade e escala de produção.

Destaca-se que os estudos sobre competitividade utilizam definições, conceitos e terminologias distintas. Entretanto, Müller (2006) supõe que a movimentação terminológica sobre competitividade é expressa nos esforços de novos processos e nas novas relações que acabam por estabelecer as práticas sociais vigentes. Assim, pode-se apresentar dois enfoques diferentes utilizados para o entendimento do conceito de competitividade. O primeiro, que é chamado de competitividade potencial, é expresso por fatores *ex-ante* (em relação da produção do bem ou serviço), como, por exemplo, a capacidade de converter insumos em produtos com o máximo rendimento. O segundo, conhecido como competitividade revelada, se expressa por fatores *ex-post*, sejam eles não-preços, ou preços.

Nestes termos, cabe lembrar que a atividade varejista se vale de competitividade revelada, ou seja, após o produto ou serviço estar acabado, o que obrigatoriamente eleva seus preços, visto que, eventualmente, há necessidade de estabelecer seus espaços comerciais (lojas, estandes, entre outros) em locais bem localizados, além de manterem áreas agradáveis e cômodas, a par de ser imperativo possuir equipes de venda bem treinadas e capacitadas. Além do mais, por vezes, são obrigadas a manter batalhas de publicidade para atrair ou fidelizar clientes.

Não nos parece necessário maiores detalhes para explicar o princípio básico da lei da demanda, a qual sustenta que a demanda é matematicamente uma função inversa do nível de preços. Assim, sendo a atividade varejista quando obrigada a elevar seus preços, faz com que a quantidade demandada tenda a cair.

No sentido inverso, a atividade atacadista tem competitividade potencial, ou seja, a sua eficiência ocorre antes do produto ou serviço estar produzido. Adenda-se a isso, que o Comércio atacadista possui uma rotação de estoque muito maior que o varejo. Vez que a rotação de estoque representa o número de vezes que o estoque de um empreendimento é totalmente renovado ao longo do tempo. Por óbvio, a

wholesale cash generation is faster and higher, justifying the data in the aforementioned Table 14.2.

As a result of the above, the wholesale trade activity has its costs (related to product presentation, storage costs and even customer relationship costs) simplified and, therefore, much cheaper. Paraphrasing Porter (2004), wholesale companies have a generic strategy of total cost leadership, which, combined with the above, means they have higher revenues than retail companies.

In turn, Table 14.3 reinforces the importance of retail trade. It can be seen that it is responsible for almost 75% of the number of trade companies and, approximately, 74% of the employed personnel. In addition, it also accounts for 63% of salaries and other compensation. However, the percentage of net revenue from wholesale trade is higher, representing 49.60%, approximately eight percentage points higher than that from retail trade.

Looking at the retail and vehicle trade segments, in terms of total revenue, the one with the largest share is supermarkets and hypermarkets, which account for approximately 24% of total revenue, as Graph 14.1 shows, followed by Vehicles and parts (17.20%), Fuels (15.90%), among other categories.

When looking at Graph 14.2, it can be seen that, in wholesale trade, the most representative segment is fuels, which is responsible for 23% of the sector's sales, followed by Food products (16%), Agricultural products (12%), Miscellaneous goods (10%), Pharmaceutical products (9%), Industrial machinery and equipment (6%) and Other products (22%). Such data is compatible with intercompany transactions, which mostly provides the basis for the group of expenses used as a reference for calculating the Extended National Consumer Price Index (IPCA).

As shown in Graph 14.3, in relation to the company size, from the perspective of the number of employed persons, micro-enterprises (up to nine employees) and small companies (up to 49 employees) represent 39% of net operating revenue of trade. Medium-sized companies (50 to 99 employees) represent 9.40% of trade's net operating revenue. Finally, large companies have a share of 51.60% in the net operating revenue of trade, subdivided into groups from 100 to 249 employees (11.00%), from 250 to 499 employees (8.10%) and with more than 500 employees (32.50%).

Regarding the economic recovery observed between 2020 and 2021, it is possible to see, based on Graph 14.4, that there was a substantial

geração de caixa no atacado é mais rápida e mais elevada, justificando por si só os dados da citada Tabela 14.2.

Pelo exposto, a atividade de Comércio atacadista tem seus gastos com apresentação do produto, custos de armazenagem e, mesmo, os dispêndios de relacionamento com o cliente simplificados e, portanto, muito mais baratos. Parafraseando Porter (2004), as empresas do Comércio atacadista têm como estratégia genérica a liderança pelo custo total, o que associado ao acima exposto, faz com que tenha maior faturamento que as do varejo.

Por sua vez, a Tabela 14.3 reforça a importância do Comércio varejista. Visualiza-se que ele é responsável por quase 75% do número de empresas do comércio e, aproximadamente, 74% do pessoal ocupado. Além disso, também responde por 63% dos salários e outras remunerações. Contudo, o percentual de receita líquida do Comércio atacadista é maior, representando 49,60%, aproximadamente, oito pontos percentuais superior ao do Comércio varejista.

Olhando para os segmentos do Comércio varejista e de veículos, no tocante a receita total, aquele com maior participação é o de super e hipermercados, que respondem por aproximadamente 24% da receita total, conforme pode ser visualizado no Gráfico 14.1, seguido por Veículos e peças (17,20%), Combustíveis (15,90%), entre outras categorias.

Ao se observar o Gráfico 14.2, nota-se que, no Comércio atacadista, o segmento mais representativo é o de venda de combustíveis, este responsável por 23% das vendas do setor, seguido por Produtos alimentícios (16%), Produtos agropecuários (12%), Mercadorias em geral (10%), Produtos farmacêuticos (9%), Máquinas e equipamentos industriais (6%) e outros produtos (22%). Tais dados são compatíveis com as transações interempresariais, as quais em sua maioria dão base ao grupo de despesas utilizado como referência para o cálculo do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA).

Conforme apresentado no Gráfico 14.3, em relação ao tamanho da empresa, pela perspectiva do número de funcionários, nota-se que as microempresas (até nove empregados) e empresas de pequeno porte (até 49 empregados) representam 39% da receita operacional líquida do comércio. As empresas de médio porte (de 50 a 99 empregados) representam 9,40% da receita operacional líquida do comércio. Por fim, as grandes empresas têm uma participação de 51,60% na receita operacional líquida do comércio, subdivididas em de 100 até 249 funcionários (11,00%), de 250 até 499 funcionários (8,10%) e mais do que 500 funcionários (32,50%).

Sobre a recuperação econômica observada entre os anos de 2020 e 2021 é possível visualizar, com base no Gráfico 14.4, que houve um acréscimo substancial da receita

increase in the net revenue from trade between the two years. More specifically, an increase of approximately 28% can be observed (it should be noted that inflation was around 10%). It is also important to highlight that the greatest positive effect was observed in companies that had between 20 and 49 employed persons, which saw an increase in net operating revenue of 33%.

Finally, Graph 14.5 shows that 51% of companies in the trade sector have between 0 and 19 employed persons, followed by companies with 20 to 49 employees (11.10%). Thus, microenterprises and small companies represented 62.1%. In turn, companies with 50 to 99 employees had a share of 5.60%, those with 100 to 249 employees, of 6.30%, those with 250 to 499 employees, of 4.20%, and those with more than 500 employees, of 22.10%.

Thus, the impact of the COVID-19 pandemic on trade was very significant, but the year 2021 can be described as a period of economic recovery and greater activity in trade, being marked by growth in practically all trade sectors' indicators, namely: number of companies, number of employed persons and net operating revenue.

References

BERNARDELLI, Luan Vinicius; PEREIRA, Camila; BRENE, Paulo Rogério Alves. Os impactos das políticas municipais de contenção da covid-19 sobre a economia. In: ARAÚJO, Állison Cleiton de; VIEIRA, Luís Augusto; STABILE, Patrícia Basílio Teles (org.). *Teoria Social, Serviço Social e Políticas Sociais no Brasil*. Goiânia: Cegraf UFG, 2023. p. 235-256. E-book. Available from: https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/688/o/Teoria_Social__Servi%C3%A7o_Social_e_Pol%C3%ADticas_Sociais_no_Brasil.pdf. Cited: May 2024.

COVID-19 tracker: Brasil. [Londres]: Reuters, 2022. Notícia de 15 jul. 2022. Available from: <https://www.reuters.com/graphics/world-coronavirus-tracker-and-maps/pt/countries-and-territories/brazil/>. Cited: May 2024.

GROSS domestic product, nominal, unadjusted, domestic currency. New York: International Monetary Fund, [2021]. Available from: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=63122827>. Cited: May 2023.

MÜLLER, Geraldo. A conceitualização de competitividade: um exercício metodológico. *Olam: Ciência & Tecnologia*, Rio Claro (SP), v. 6, n. 1, maio 2006.

PORTER, Michael E. *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. 2. ed. 7. reimpr. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

Translated by: Gisele Flores Caldas Manhães

líquida do comércio entre os dois anos. Mais especificamente, nota-se um aumento de, aproximadamente, 28% (destaca-se que a inflação foi de algo em torno de 10%). É importante ainda destacar que o maior efeito positivo foi observado nas empresas que possuíam entre 20 e 49 pessoas ocupadas, que observaram um aumento da receita operacional líquida de 33%.

Por fim, visualiza-se no Gráfico 14.5 que 51% das empresas do setor de comércio possuem entre 0 e 19 pessoas ocupadas, seguido por empresas de 20 a 49 funcionários (11,10%). Assim, as microempresas e empresas de pequeno porte representaram 62,1%. Por sua vez, as empresas de 50 a 99 funcionários tiveram uma participação de 5,60%, de 100 a 249 funcionários com 6,30%, de 250 a 499 funcionários com 4,20%, e mais do que 500 funcionários com 22,10%.

Dessa forma, percebe-se que o impacto da pandemia da COVID-19 no comércio foi muito significativo, mas o ano de 2021 é expresso por um período de retomada econômica e de maior atividade no comércio, sendo marcado por um crescimento de praticamente todos os indicadores do comércio, a saber: número de empresas, número de pessoal ocupado e receita operacional líquida.

Referências

BERNARDELLI, Luan Vinicius; PEREIRA, Camila; BRENE, Paulo Rogério Alves. Os impactos das políticas municipais de contenção da covid-19 sobre a economia. In: ARAÚJO, Álison Cleiton de; VIEIRA, Luís Augusto; STABILE, Patrícia Basílio Teles (org.). *Teoria social, Serviço social e Políticas sociais no Brasil*. Goiânia: Cegraf UFG, 2023. p. 235-256. E-book. Disponível em: https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/688/o/Teoria_Social__Servi%C3%A7o_Social_e_Pol%C3%ADticas_Sociais_no_Brasil.pdf. Acesso em: maio 2024.

COVID-19 tracker: Brasil. [Londres]: Reuters, 2022. Notícia de 15 jul. 2022. Disponível em: <https://www.reuters.com/graphics/world-coronavirus-tracker-and-maps/pt/countries-and-territories/brazil/>. Acesso em: maio 2024.

GROSS domestic product, nominal, undjusted, domestic currency. New York: International Monetary Fund, [2021]. Disponível em: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=63122827>. Acesso em: maio 2023.

MÜLLER, Geraldo. A conceitualização de competitividade: um exercício metodológico. *Olam: Ciência & Tecnologia*, Rio Claro (SP), v. 6, n. 1, maio 2006.

PORTER, Michael E. *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. 2. ed. 7. reimpr. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

Tabela 14.1 - Dados gerais do comércio - 2021*Table 14.1 - General data of trade - 2021*

Dados gerais/ General data	Comércio/Trade			
	Total/ Total	De veículos, peças e motocicletas/ Vehicles, pieces and motorcycles	Atacadista/ Wholesale	Varejista/ Retail
Número de empresas/ Number of companies	1 393 827	130 176	224 154	1 039 497
Unidades locais com receita de venda/ Local branches with revenue from sales	1 565 802	141 264	255 246	1 169 292
Receita líquida de venda (1)/ Net revenue from sales (1)	5 541 048 778	482 040 605	2 747 578 207	2 311 429 966
Pessoal ocupado/ Employed persons	10 079 858	833 063	1 833 620	7 413 175
Salários e retiradas (1)/ Salaries and withdrawals (1)	277 202 205	26 465 450	75 229 753	175 507 002

Fonte/Source: Pesquisa anual de comércio 2021. Rio de Janeiro: IBGE, v. 33, 2021. Disponível em/
Available from: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/comercio/9075-pesquisa-anual-de-comercio.html>. Acesso em: jan. 2024/Cited: Jan. 2024.

(1) Valores expressos em mil reais./(1) Figures in thousands of R\$.

Tabela 14.2 - Número de empresas, pessoal ocupado, salários e receita total, segundo as divisões do comércio - 2021

Table 14.2 - Number of companies, employed persons, salaries and total revenue, by trade segments - 2021

Divisões do comércio/ <i>Trade segments</i>	Número de empresas/ <i>Number of companies</i>	Pessoal ocupado (1)/ <i>Employed persons (1)</i>	Salários, retiradas e outras remunerações (2)/ <i>Salaries, withdrawals and other compensation (2)</i>	Receita total (2)/ <i>Total revenue (2)</i>
Total/ Total	1 393 827	10 080	277	5 753
Comércio de veículos, peças e motocicletas/ <i>Sale of vehicles, pieces and motorcycles</i>	130 176	833	26	496
Comércio atacadista/ <i>Wholesale trade</i>	224 154	1 834	75	2 874
Comércio varejista <i>Retail trade</i>	1 039 497	7 413	176	2 383

Fonte/Source : Pesquisa anual de comércio 2021. Rio de Janeiro: IBGE, v. 33, 2021. Disponível em/
Available from : <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/economicas/comercio/9075-pesquisa-anual-de-comercio.html>. Acesso em: jan. 2024/Cited: Jan. 2024.

(1) Em mil pessoas./(1) In thousand persons. (2) Valores expressos em bilhões de reais./(2) Figures in billions of R\$.

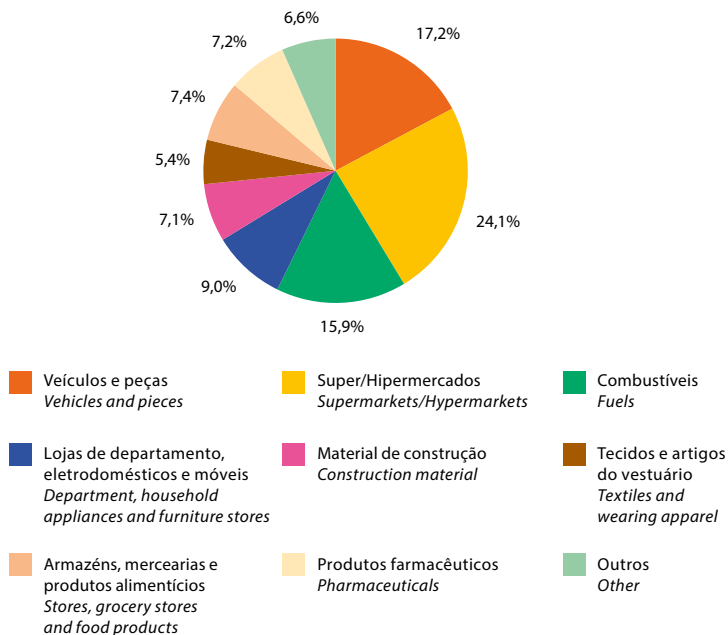
Tabela 14.3 - Participação dos segmentos do comércio - 2021*Table 14.3 - Participation of trade segments - 2021*

Divisões do comércio/ <i>Trade segments</i>	Número de empresas/ <i>Number of companies</i>	Pessoal ocupado/ <i>Employed persons</i>	Salários e outras remunerações/ <i>Salaries and other compensation</i>	Receita líquida de revenda/ <i>Net revenue from sales</i>
Total/ Total	100,0	100,0	100,0	100,0
Comércio de veículos, peças e motocicletas/ <i>Sale of vehicles, pieces and motorcycles</i>	9,3	8,3	9,5	8,7
Comércio atacadista/ <i>Wholesale trade</i>	16,1	18,2	27,1	49,6
Comércio varejista <i>Retail trade</i>	74,6	73,5	63,3	41,7

Fonte/Source: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Estatísticas Estruturais e Temáticas em Empresas, Pesquisa Anual de Comércio 2021.

Gráfico 14.1 - Participação dos segmentos na receita total do comércio varejista e de veículos - Brasil - 2021

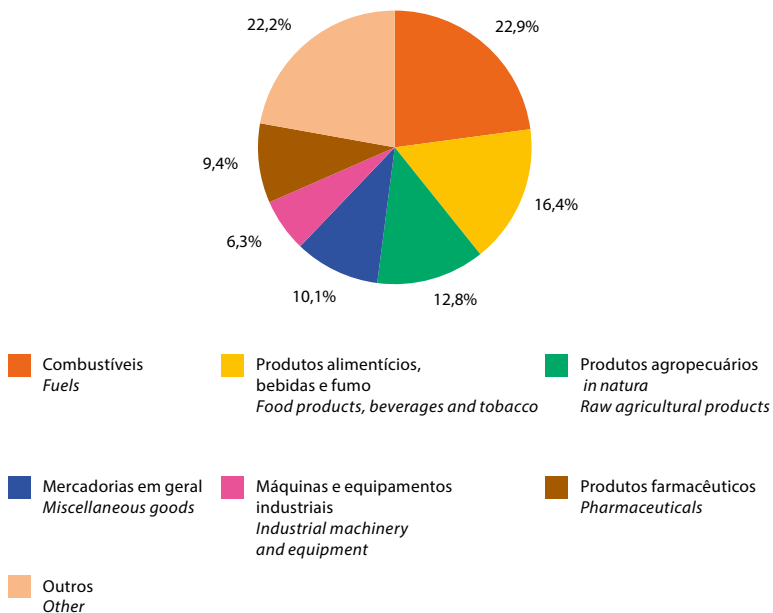
Graph 14.1 - Participation of segments in total revenue of retail and vehicle trade - Brazil - 2021



Fonte/Source: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Estatísticas Estruturais e Temáticas em Empresas, Pesquisa Anual de Comércio 2021.

Gráfico 14.2 - Participação dos segmentos na receita total do comércio atacadista - Brasil - 2021

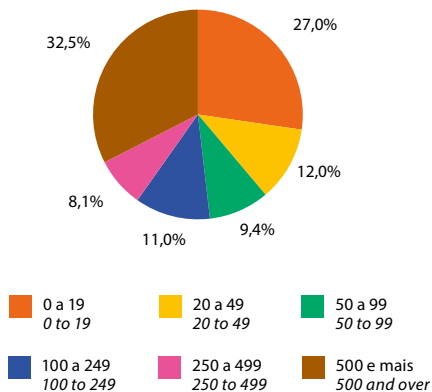
Graph 14.2 - Participation of activities in total revenue of wholesale trade - Brazil - 2021



Fonte/Source: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Estatísticas Estruturais e Temáticas em Empresas, Pesquisa Anual de Comércio 2021.

Gráfico 14.3 - Participação das empresas, por faixas de pessoal ocupado, na receita operacional líquida do comércio - 2021

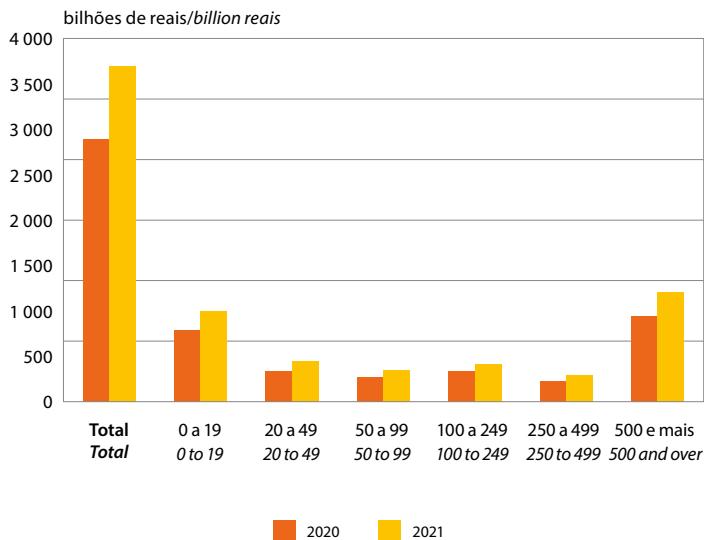
Graph 14.3 - Participation of companies, by ranges of employed persons, in net operating revenue of trade - 2021



Fonte/Source: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Estatísticas Estruturais e Temáticas em Empresas, Pesquisa Anual de Comércio 2021.

Gráfico 14.4 - Evolução da receita operacional líquida, por faixas de pessoal ocupado - 2020-2021

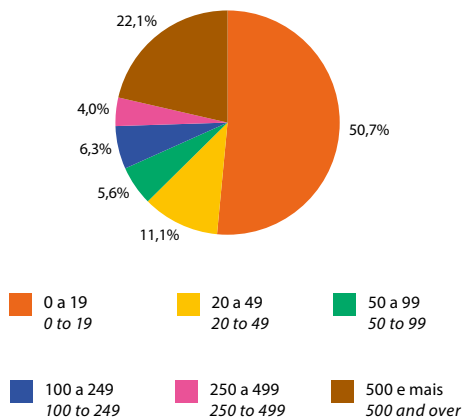
*Graph 14.4 - Evolution of net operating revenue, by ranges
of employed persons - 2020-2021*



Fonte/Source: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Estatísticas Estruturais e Temáticas em Empresas, Pesquisa Anual de Comércio 2020-2021.

Gráfico 14.5 - Participação das empresas, por faixas de pessoal ocupado, no total de pessoal ocupado do comércio - 2021

Graph 14.5 - Participation of companies in total employed persons in trade, by ranges of employed persons - 2021



Fonte/Source: IBGE, Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Estatísticas Estruturais e Temáticas em Empresas, Pesquisa Anual de Comércio 2021.