



Elaborado por: André Spalenza,
Gercione Dionizio e Eduarda Gripp.

Elaborado por: André Spalenza,
Gercione Dionizio e Eduarda Gripp.

DIA DOS PAIS DEVE MOVIMENTAR R\$ 197,4 MILHÕES NO VAREJO CAPIXABA, MAS RENDA FUTURA AINDA PREOCUPA CONSUMIDORES

ESTIMATIVA DE VENDAS CRESCE 4,9% E ATINGE RECORDE HISTÓRICO, MAS INFLAÇÃO E INCERTEZAS SOBRE A RENDA FUTURA EXIGEM CAUTELA NAS COMPRAS

O QUE ACONTECEU?

O Dia dos Pais deve movimentar R\$ 197,4 milhões no varejo capixaba, novo recorde da série histórica. O maior acesso ao crédito e a intenção de consumo sustentam as vendas, mas a piora na expectativa de renda futura exige estratégias comerciais mais assertivas para converter intenção em compra.

COMO ISSO AFETA A ECONOMIA CAPIXABA?

A data deve impulsionar a atividade do comércio, especialmente nos segmentos de vestuário, eletroeletrônicos e perfumaria. Entretanto, o elevado endividamento das famílias e a inflação reforçam a importância de ofertas com maior valor percebido e condições de pagamento competitivas.

QUAIS OS RISCOS E AS OPORTUNIDADES?

A principal oportunidade está no ambiente favorável ao consumo e na demanda concentrada em poucos segmentos. O maior risco é a cautela do consumidor, motivada pela incerteza sobre a renda futura e pelo elevado comprometimento financeiro, fatores que podem limitar o potencial de vendas.

ESTIMATIVAS DE VENDAS

Venda prevista
R\$ 197,4 milhões

Três principais segmentos concentram
80% das vendas previstas

Vestuário e calçados
R\$ 93,4 milhões (47%)

Utilidades domésticas e eletroeletrônicos
R\$ 34,8 milhões (18%)

Farmácias e perfumarias
R\$ 29,5 milhões (15%)

INFLAÇÃO ACUMULADA - PRESENTES

IPCA acumulado (ES)
4,97% (Brasil: 4,64%)

Alimentação fora do domicílio
+7,09%

Eletroeletrônicos
-3,66% (queda de preços)

Cuidados pessoais
+8,09%

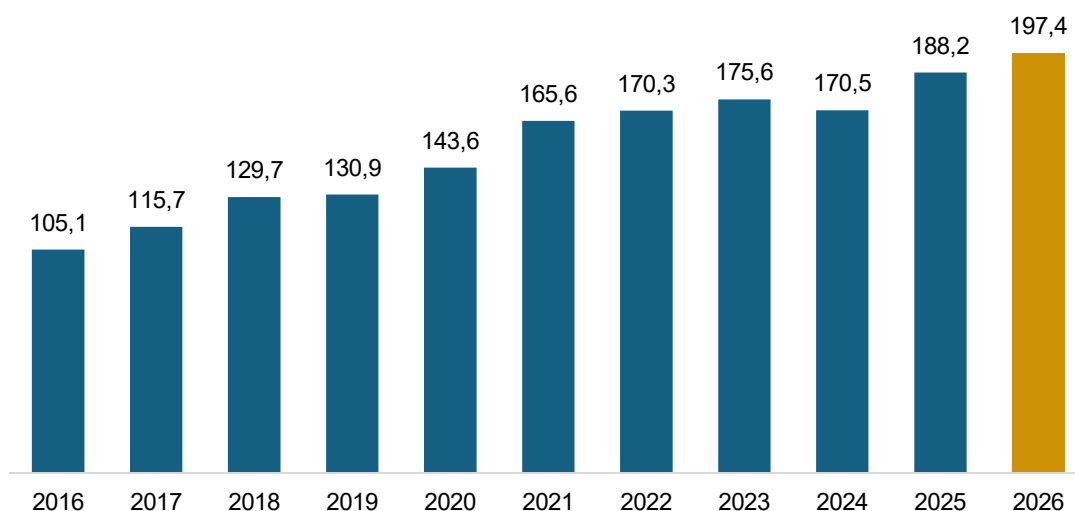
EXPECTATIVA DE VENDAS

Varejo deve registrar recorde de vendas, mas confiança do consumidor impõe desafios

As vendas no varejo do Espírito Santo referentes ao Dia dos Pais estão estimadas em R\$ 197,4 milhões, constituindo o maior valor já registrado na série histórica para os segmentos selecionados do comércio. A estimativa indica um crescimento médio de 4,9% em relação aos R\$ 188,2 milhões anteriormente previstos para o estado. De modo geral, o cenário econômico é positivo, mas requer atenção.

Essa projeção reflete um cenário de leve melhora na inadimplência, que atingiu 31,6% em junho, com redução de 0,3 ponto percentual em comparação ao mês anterior. Apesar desta melhora, o endividamento das famílias capixabas permanece elevado, chegando a 87,9%, aumento de 0,2 ponto percentual, indicando que uma parcela dos consumidores ainda enfrenta desafios para equilibrar as finanças. Como resultado, a renda disponível para consumo continua restrita.

Volume de vendas do varejo capixaba no Dia dos Pais
(R\$ milhões a preços de julho de 2026)



Fonte: CNC. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES
Nota: (*) Previsão para 2026

Adicionalmente, a intenção de consumo das famílias registrou 110,0 pontos em julho, patamar considerado satisfatório, embora tenha apresentado uma queda de 0,8 ponto. O subíndice de acesso ao crédito avançou 0,7 ponto, alcançando 113,9 pontos, sinalizando melhor percepção sobre a facilidade de

obtenção de crédito. O indicador relativo ao momento para aquisição de bens duráveis também apresentou incremento (+0,5 ponto), chegando a 73,8 pontos, evidenciando maior propensão dos consumidores à realização de compras de maior valor agregado.

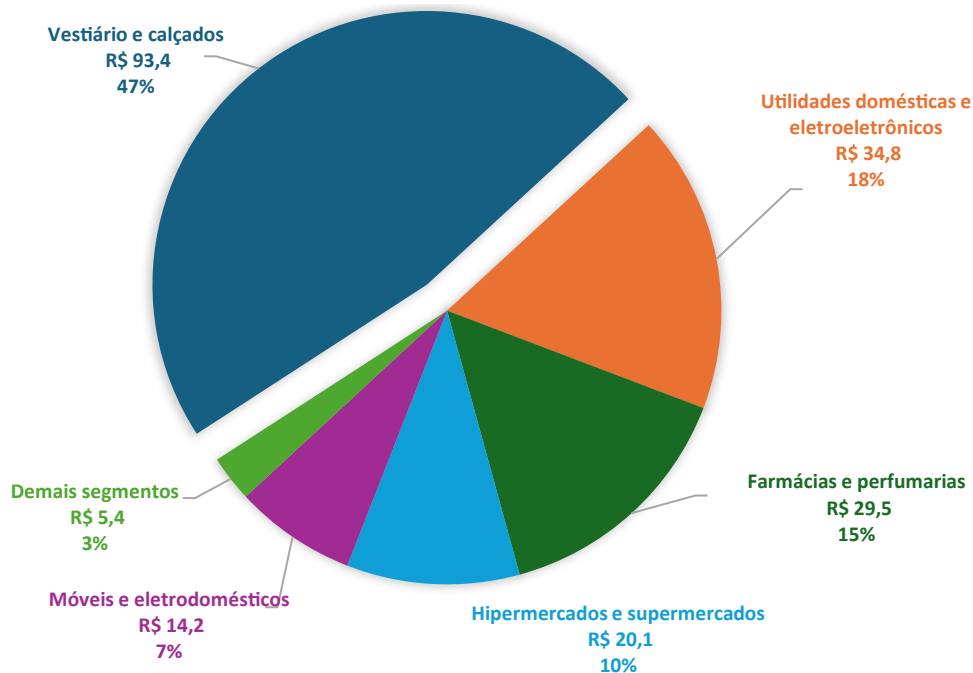
Por outro lado, a perspectiva profissional dos capixabas teve uma retração significativa (-7,2 pontos), encerrando o mês em 99,7 pontos. Este resultado aponta para uma deterioração na percepção quanto à evolução futura do emprego e da renda, tornando os consumidores mais cautelosos em suas decisões de compra, especialmente diante de compromissos financeiros de longo prazo.

Tal fator foi determinante para limitar o avanço do Índice de Confiança do Consumidor (ICF). Para o varejo, em especial nas vésperas do Dia dos Pais, essa conjuntura exige atenção, pois, apesar do cenário positivo em relação ao acesso ao crédito e à intenção de compras, a insegurança quanto ao

aumento futuro da renda (por meio de promoções, reajustes salariais ou melhores oportunidades de trabalho) pode levar parte dos consumidores a postergar ou reduzir despesas, impactando diretamente o volume de vendas na data comemorativa.

A expectativa é que o segmento de vestuário e calçados seja responsável pela maior fatia das vendas do Dia dos Pais no Espírito Santo, movimentando aproximadamente R\$ 93,4 milhões, equivalente a 47% do faturamento total da ocasião. Esse desempenho é justificado pelo hábito consolidado de presentear com roupas, calçados e acessórios, itens que se destacam entre as principais escolhas dos consumidores.

Volume de vendas por segmento do varejo (valores em R\$ milhões a preço de julho de 2026)



Fonte: CNC. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES
Nota: (*) Previsão para 2026.

Em seguida, encontram-se os segmentos de utilidades domésticas e eletroeletrônicos, com uma previsão de R\$ 34,8 milhões (18%), e de farmácias e perfumarias, com R\$ 29,5

milhões (15%), impulsionados pela demanda por produtos de maior valor agregado, higiene, beleza e perfumaria.

Os hipermercados e supermercados deverão corresponder a 10% das vendas, com um faturamento estimado em R\$ 20,1 milhões, principalmente devido à compra de alimentos, bebidas e itens para confraternizações familiares. O segmento de móveis e eletrodomésticos representa 7% do total, com R\$ 14,2 milhões, enquanto os demais segmentos somam R\$ 5,4 milhões (3%).

A distribuição das vendas demonstra a concentração significativa do consumo em segmentos tradicionalmente associados ao Dia dos Pais. Os setores de vestuário e calça-

dos, utilidades domésticas e eletroeletrônicos e farmácias e perfumarias devem responder juntos por cerca de 80% do faturamento previsto para a data, evidenciando a preferência por presentes de uso pessoal e alto apelo comercial.

É fundamental que consumidores e vendedores estejam atentos ao reajuste dos preços de produtos relevantes para a ocasião e de itens essenciais da cesta básica, considerando que tais variações podem impactar significativamente as decisões de compra das famílias.

PREÇOS

Inflação redefine escolhas de consumo e amplia a importância da relação custo-benefício

Para as famílias que planejam celebrar o Dia dos Pais por meio de experiências, como almoços em restaurantes, viagens de fim de semana ou programas de lazer, observa-se um cenário de leve pressão sobre os preços, o que requer um planejamento financeiro mais rigoroso. No Espírito Santo, o Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) apresentou elevação de 0,38% em julho e acumulou alta de 4,97% nos últimos 12 meses, situando-se acima da média nacional (4,64%).

Entre os serviços mais demandados na ocasião, destaca-se a alimentação fora do domicílio, que registrou inflação acumulada de 7,09%, tornando as refeições em bares e restaurantes consideravelmente mais onerosas em comparação ao ano anterior. Apesar disso, a variação mensal restringiu-se a 0,19%, indicando uma desaceleração recente nos reajustes.

Serviços associados a experiências, Dia dos Pais, inflação (%) em julho de 2026

	Espírito Santo		Brasil	
	Variação mensal (%)	Variação acumulada em 12 meses (%)	Variação mensal (%)	Variação acumulada em 12 meses (%)
Índice Geral (IPCA)	0,38	4,97	0,16	4,64
Alimentação no domicílio	0,45	2,15	-0,39	3,03
Carnes	0,3	6,52	-0,64	7,58
Bebidas e infusões	-1,42	-2,94	-1,77	-2,7
Alimentação fora do domicílio	0,19	7,09	0,15	5,89
Transportes	0,85	4,93	0,17	3,95
Hospedagem	-1,27	6,39	2,51	15,42
Pacote turístico	0,37	5,57	-1,15	0,58
Cinema, teatro e concertos	0,67	3,99	-2,56	-8,37

Fonte: IBGE/Sidra. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES.

No segmento de viagens, o panorama é heterogêneo. A hospedagem apresentou retração de 1,27% em julho, embora ainda acumule alta de 6,39% em 12 meses. Em contrapartida, o transporte registrou aumento mensal de 0,85% e inflação acumulada de 4,93%, indicando que os custos de deslocamento continuam sendo um dos principais componentes de pressão sobre o orçamento das famílias. Esse comportamento sugere um ambiente em que a competitividade tende a estar mais associada à construção de ofertas que ampliem a percepção de custo-benefício do consumidor, especialmente por meio da combinação de serviços e experiências.

Para os consumidores que preferem atividades culturais, o grupo cinema, teatro e concertos apresentou alta de 0,67% no mês e inflação acumulada de 3,99%, índice inferior ao IPCA geral do Espírito Santo (4,97%). Esse desempenho torna essas atividades relativamente mais acessíveis para celebrar a data, sobretudo quando comparadas às opções que envolvem viagens ou refeições completas.

Experiências continuam sendo uma opção atrativa para o Dia dos Pais, mas a alta de preços exige escolhas mais criteriosas. O valor percebido é mais importante do que o preço, favorecendo negócios que oferecem conveniência, qualidade e boas condições. No varejo de serviços, é necessário acompa-

nhar preços e preferências dos consumidores se adaptar estratégias. Com inflação elevada, ofertas com maior valor agregado e condições de pagamento diferenciadas atraem mais. A gestão eficiente de custos e ações de fidelização ajudam a manter a competitividade e resultados após a data comemorativa.

Para as famílias que pretendem adquirir presentes para o Dia dos Pais, o comportamento dos preços revela um cenário heterogêneo, marcado pela coexistência de categorias com inflação moderada ou negativa e segmentos que continuam apresentando reajustes expressivos. Nesse contexto, a pesquisa de preços e o planejamento antecipado das compras tendem a desempenhar papel relevante na mitigação dos impactos sobre o orçamento familiar.

Entre os destaques mais favoráveis ao consumo, os aparelhos eletroeletrônicos acumulam deflação de 3,66% nos últimos 12 meses no Espírito Santo, resultado mais intenso do que o observado na média nacional (-2,57%). De forma semelhante, o grupo de utensílios e enfeites registra variação acumulada de -0,22%, indicando um ambiente de maior competitividade nesses segmentos. Esse comportamento amplia a possibilidade de realização de ações comerciais voltadas à valorização desses produtos, favorecendo a dinâmica das vendas durante o período.



Bens associados a presentes, Dia dos Pais, inflação (%) em julho de 2026

	Espírito Santo		Brasil	
	Variação mensal (%)	Variação acumulada em 12 meses (%)	Variação mensal (%)	Variação acumulada em 12 meses (%)
Utensílios e enfeites	1,16	-0,22	-0,22	-1,35
Aparelhos eletroeletrônicos	0,92	-3,66	0,25	-2,57
Roupa masculina	1,11	4,04	0,26	3,1
Sapato masculino	-0,63	3,85	0,37	7,44
Jóias e bijuterias	-1,95	21,89	-0,28	16,59
Cuidados pessoais	0,34	8,09	-0,91	5,97
Perfume	1,12	11,08	-3,8	6,94

Fonte: IBGE/Sidra. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES.

No segmento de vestuário, a roupa masculina acumula inflação de 4,04%, enquanto o sapato masculino registra alta de 3,85% em 12 meses. Embora esses itens tenham apresentado aumento de preços, permanecem entre os presentes mais tradicionais da data, o que sugere que a demanda tende a ser sustentada, sobretudo quando acompanhada de condições comerciais capazes de ampliar a percepção de custo-benefício para o consumidor.

Em sentido oposto, as maiores pressões inflacionárias concentram-se nos presentes de maior valor agregado. As jóias e bijuterias acumulam inflação de 21,89% nos últimos 12 meses, seguidas pelos perfumes (11,08%) e pelos itens de cuidados pessoais (8,09%). Esse comportamento reduz a acessibilidade dessas categorias para parte das famílias, favorecendo a substituição por alternativas de menor custo ou intensificando a busca por

de menor custo ou intensificando a busca por promoções e condições diferenciadas de pagamento.

De forma geral, a evolução dos preços indica um ambiente relativamente mais favorável para os segmentos de eletroeletrônicos e utilidades, enquanto os produtos tradicionalmente classificados como presentes premium permanecem sujeitos a pressões inflacionárias mais intensas. Nesse contexto, a decisão de compra tende a ser cada vez mais influenciada pela relação entre preço e valor percebido. Para o comércio, esse cenário reforça a importância de acompanhar a dinâmica dos preços e de estruturar estratégias comerciais capazes de evidenciar os diferenciais dos produtos, oferecer condições de pagamento compatíveis com a capacidade financeira das famílias e fortalecer a competitividade durante o período promocional do Dia dos Pais.



“As datas comemorativas têm um papel muito importante para o comércio e para diversos segmentos de serviços, contribuem para aumentar a dinâmica das vendas e estimular o consumo.”

Nessas ocasiões, a compra presencial tende a

Outro fator que favorece as lojas físicas é a facilidade para realizar trocas, algo bastante comum em segmentos como vestuário e calçados. Quando o produto é adquirido para presentear, a possibilidade de resolver a troca diretamente na loja torna o processo mais simples e conveniente para o consumidor.

Nesse contexto, é importante fortalecer a atuação conjunta entre entidades representativas, como a Fecomércio, poder público, comércio e indústria para ampliar as oportunidades de estímulo às vendas. Além das principais datas promocionais do calendário varejista, a criação e o fortalecimento de outras datas e ações promocionais, com apoio institucional e participação de entida-

des como federações, sindicatos e CDLs, podem contribuir para ampliar o movimento do comércio, estimular o consumo e, consequentemente, dinamizar a economia local. Esse movimento também contribui para gerar benefícios mais amplos para a sociedade, fortalecendo a atividade econômica e promovendo bem-estar e sustentabilidade.”



OPINIÃO DO CONSUMIDOR CAPIXABA

“Ainda vou pesquisar as opções e os preços, mas provavelmente vou comprar na loja oficial do time, que fica no shopping.”

Para aprofundar a compreensão sobre o comportamento do consumidor no período que antecede o Dia dos Pais, entrevistamos um homem de 31 anos, morador de Vitória (ES), profissional empregado e com renda própria que irá presentear o pai nesse dia dos pais de 2026. Ele demonstra preocupação em fazer escolhas que estejam de acordo com os interesses de quem irá receber o presente, especialmente em datas comemorativas. Embora preço e promoções façam parte da avaliação, a preferência do pai aparece como o principal fator de decisão, já que o consumidor busca evitar a compra de produtos que não sejam efetivamente utiliza-

dos ou apreciados.

Essa preocupação faz com que a escolha do presente seja mais direcionada e pessoal. Para este Dia dos Pais, o entrevistado pretende investir entre R\$ 200 e R\$ 300 em um produto que o pai já havia manifestado interesse em receber. O caso mostra como, para alguns consumidores, a compra de presentes vai além da avaliação do preço, envolvendo também o conhecimento sobre os gostos do homenageado e o desejo de acertar na escolha. Sobre sua intenção de compra para a data, o entrevistado afirmou:

“Pretendo comprar um presente para o meu pai neste Dia dos Pais. Na verdade, vou comprar algo que ele mesmo já estava querendo: um relógio do time do coração. É um presente bem específico, porque ele é bastante exigente com essas coisas, então a preferência dele pesa muito na minha decisão. Quando penso no que comprar, levo mais em consideração aquilo que ele gosta de receber do que simplesmente o que ele está precisando. Às vezes, ele ganha um presente,

agradece, claro, mas acaba não usando. Já quando a gente escolhe algo que ele realmente gosta e quer ganhar, ele fica muito mais à vontade e aproveita de verdade. Por isso, neste caso, como ele já estava querendo o relógio, achei que seria uma boa escolha. Ainda vou pesquisar as opções e os preços, mas provavelmente vou comprar na loja oficial do time, que fica no shopping. Pretendo gastar entre R\$ 200 e R\$ 300 no presente.”

EXPEDIENTE: Presidente do Sistema Fecomércio-ES/Sesc/Senac: Idalberto Luiz Moro | Diretor Interino Sesc-ES: Richardson Schmittel | Diretor Senac-ES: Richardson Schmittel | Superintendente Fecomércio-ES: Wagner Corrêa | Diretor de Relações Institucionais Fecomércio-ES: Marcus Magalhães | Equipe Connect Fecomércio-ES: André Spalenza : Karina Tonini : Felipe Montini : Eduarda Gripp : Gercione Dionizio : Paulo Rody : Mateus Haddad | Tel.: 3205-0706 | www.fecomercio-es.com.br