Expectativa de Vendas
Dia das Crianças

NÚCLEO DE PESQUISA & INTELIGÊNCIA | FECOMÉRCIO-MG



CNC · Fecomércio MG · Sindicatos Empresariais · Sesc · Senac

Sistema Comércio

Dia das Crianças

2026

O Dia das Crianças caracteriza-se pelo forte apelo emocional e comercial junto ao público infantil. A data aquece o comércio de bens e serviços de segmentos como brinquedos, livros, jogos, vídeos, eletrônicos, vestuário, calçados, artigos esportivos e lazer. Além disso, marca o período de lançamentos dos produtos voltados às festas de fim de ano, abrindo espaço para o clima natalino no varejo.

A área de Pesquisa e Inteligência da Fecomércio MG realizou este estudo com o objetivo de captar a percepção, as estratégias e as tendências do empresariado mineiro para aproveitar as oportunidades geradas pelo Dia das Crianças.

O período que envolve o Dia das Crianças impacta 78,2% das empresas do comércio varejista do estado.

Entre os empresários, 29,1% acreditam que as vendas neste ano superarão as do ano anterior. O otimismo/expectativa é o principal fator impulsionador apontado pela maioria (56,3%), seguido pelo valor afetivo da data (34,5%).

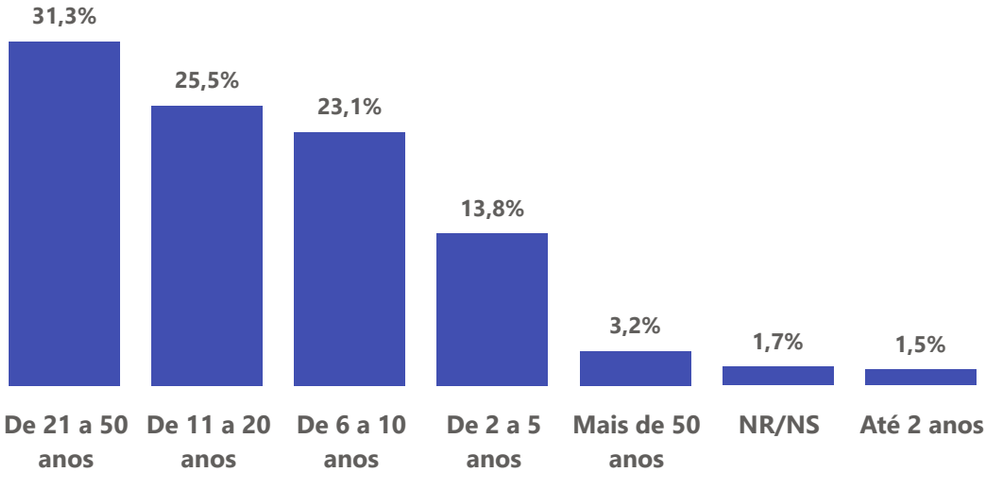
Por outro lado, 21,8% projetam vendas inferiores às do mesmo período do ano passado. Os principais motivos citados são a percepção de retração no comércio (48,9%), o endividamento do consumidor (25,6%) e a crise econômica (23,3%).

Das empresas que adotarão ações para alavancar as vendas, 20,2% apostarão em atendimento diferenciado, 17,1% em propaganda e 15,8% em promoções e liquidações.

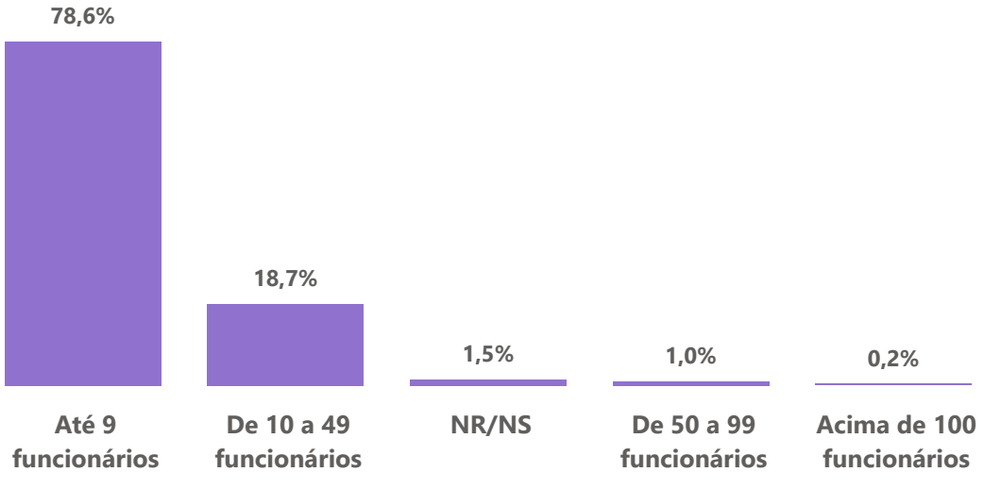
Perfil das Empresas

2026

Há quanto tempo sua empresa atua no mercado?



Quantos funcionários sua empresa tem?

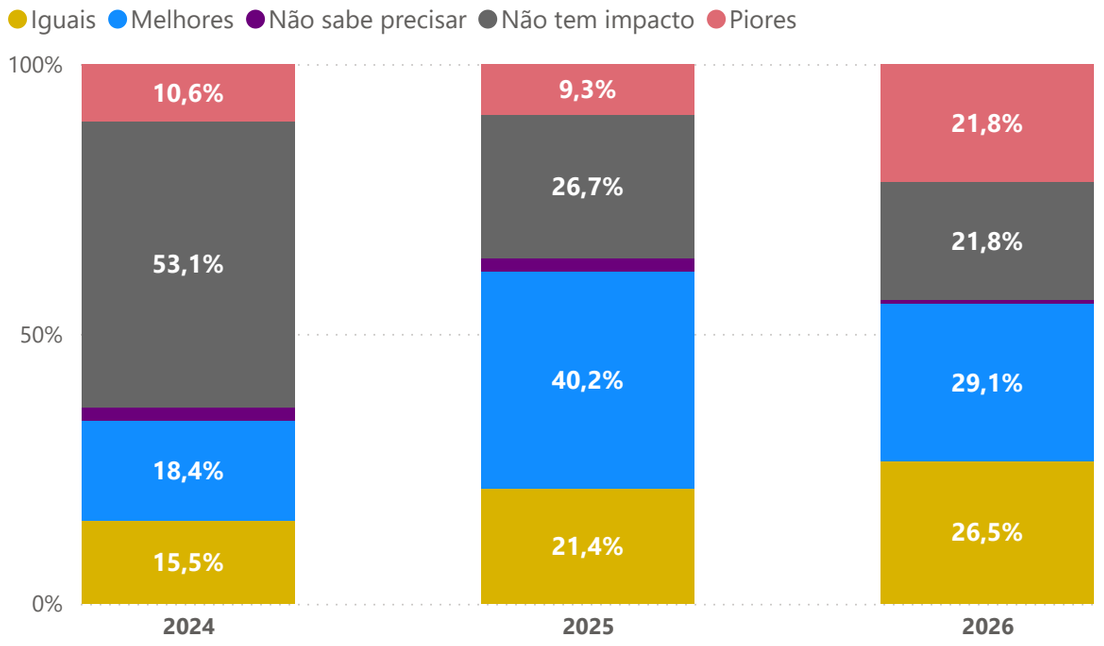


Segmento de atuação



2026

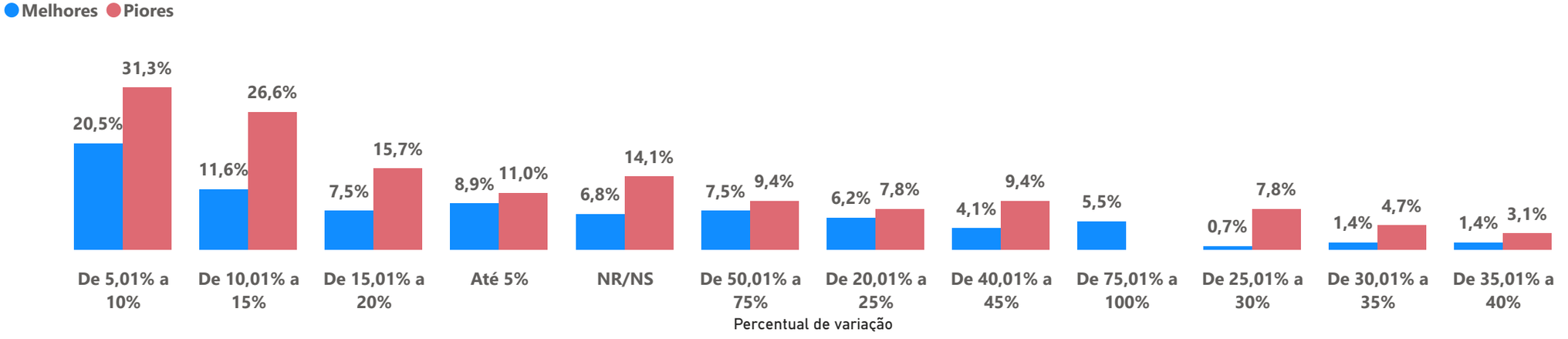
Acredita que as vendas serão melhores que o ano anterior?



Em comparação ao ano anterior, 29,1% dos empresários esperam vendas melhores em 2026, enquanto 26,5% projetam estabilidade e 21,8% estimam retração.

Entre os que projetam crescimento, a maior parcela prevê altas de 5,01% a 10% (20,5%) e de 10,01% a 15% (11,6%). Já entre os que preveem queda nas vendas, destacam-se recuos de 5,01% a 10% (31,3%) e de 10,01% a 15% (26,6%).

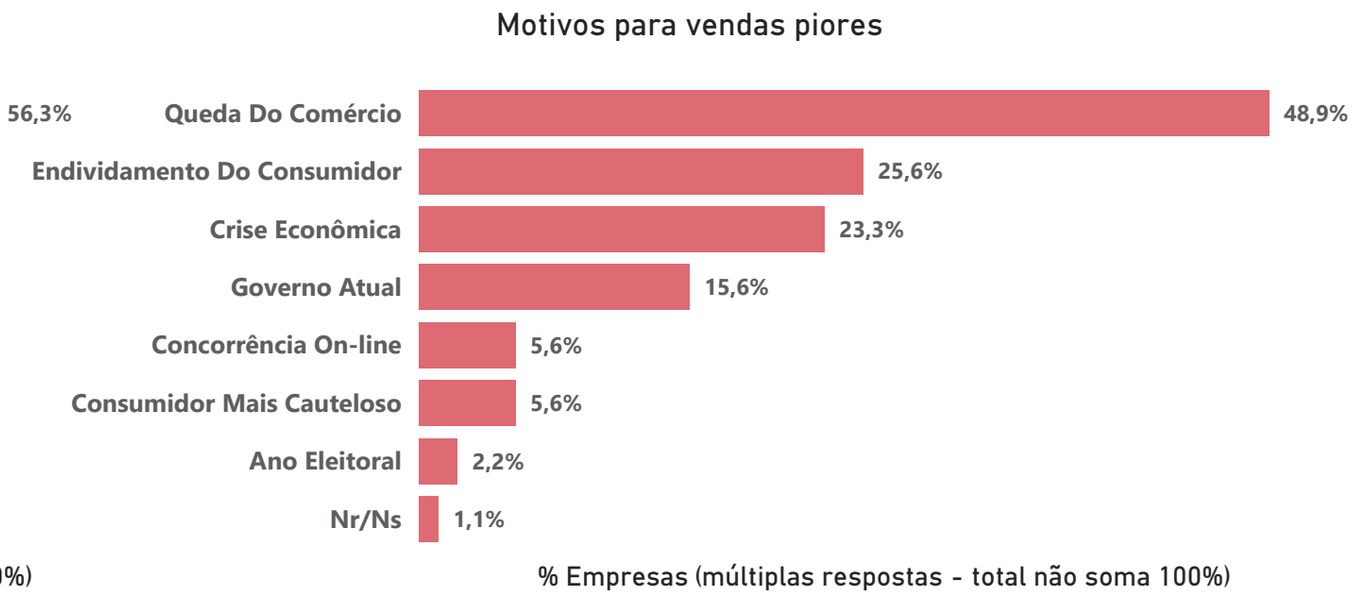
Variação esperada entre os empresários que projetam vendas melhores ou piores



Impacto do Dia das Crianças nas vendas

2026





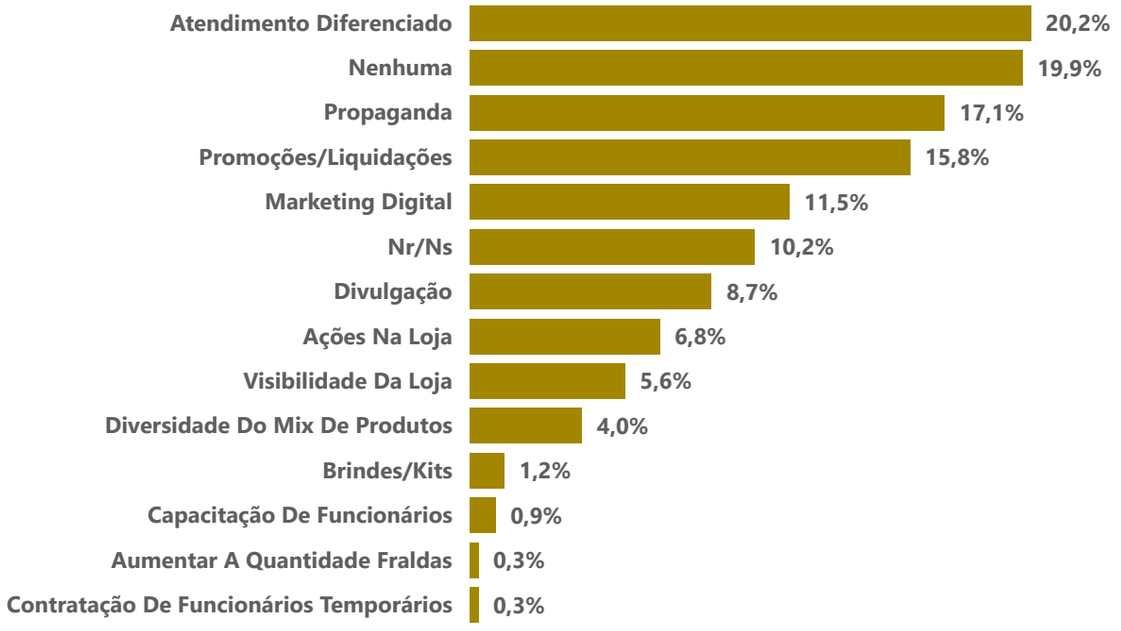
O otimismo/expectativa foi o motivo mais apontado pelos empresários com previsão positiva, citado por 56,3% deles, seguido pelo apelo afetivo da data (34,5%) e pelo aquecimento do comércio (16,0%).

Entre as razões para a expectativa de piora nas vendas em 2026, a retração do comércio lidera com 48,9%, seguida pelo endividamento das famílias (25,6%), crise econômica (23,3%) e percepção sobre o governo atual (15,6%).

Ações para o período

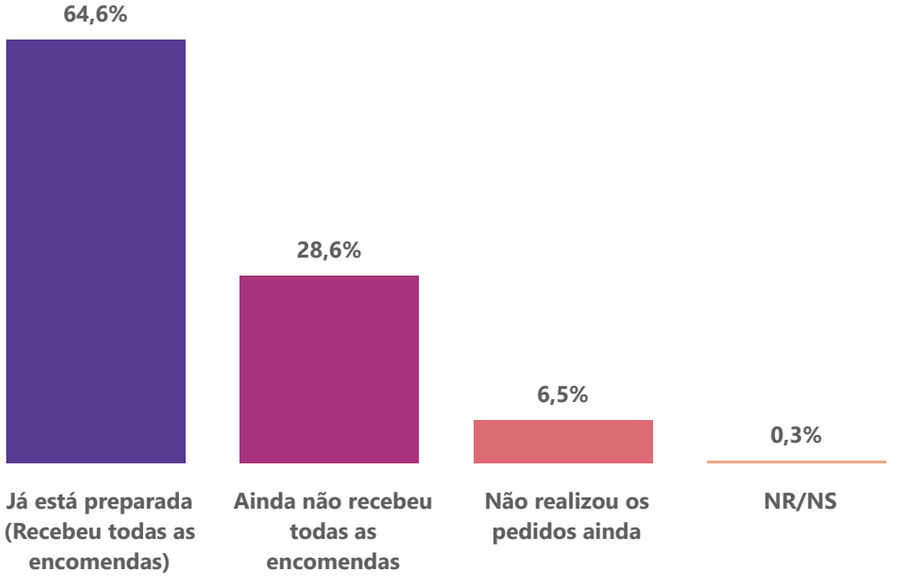
2026

Ações que irá adotar

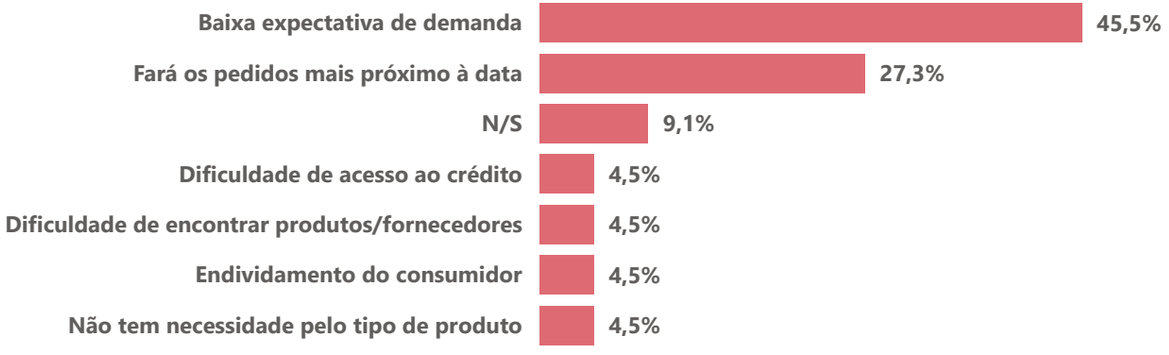


Total não soma 100%

No que diz respeito aos estoques, diria que a empresa:



Por que ainda não realizou os pedidos?



Total não soma 100%

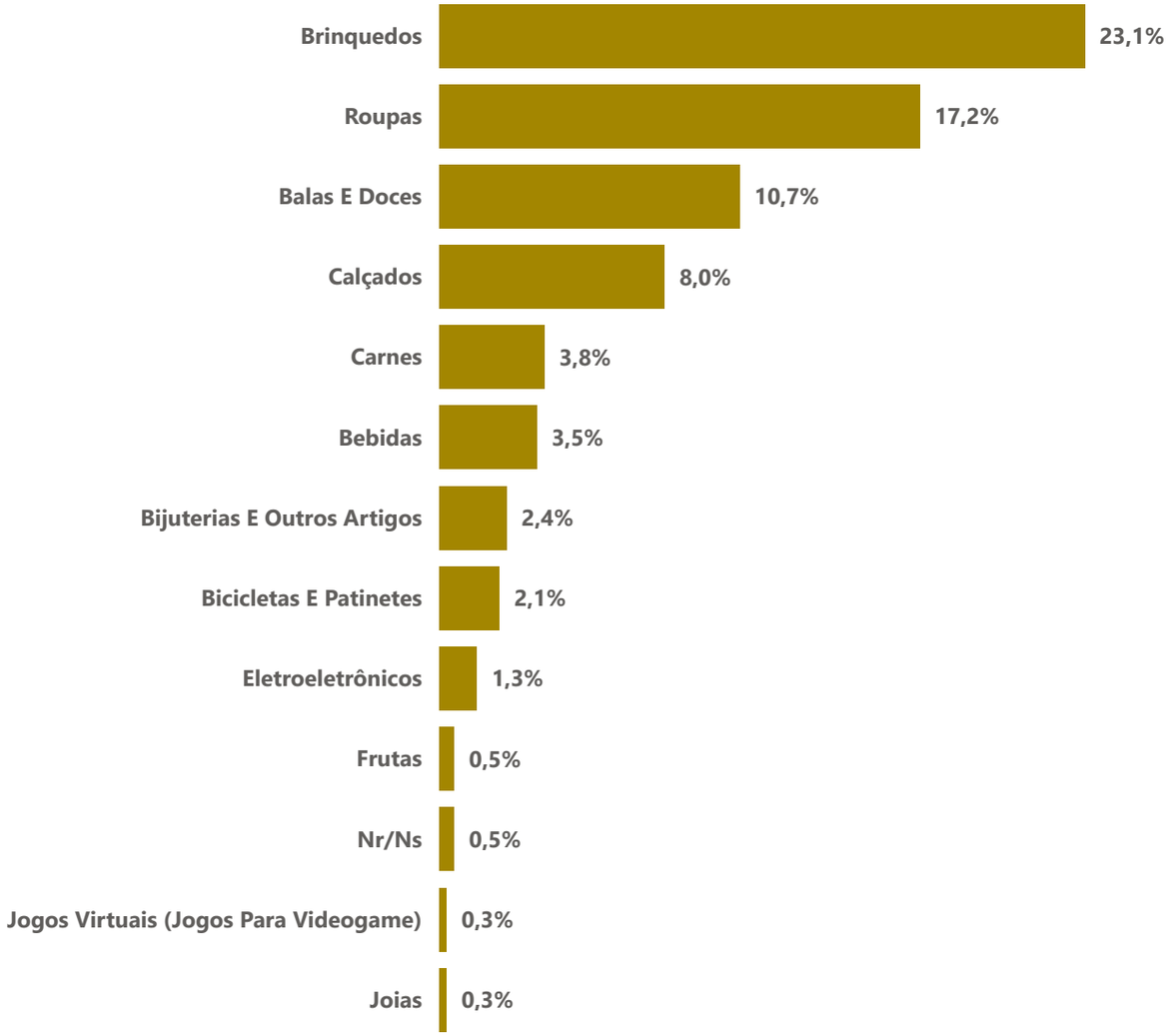
Dentre as ações adotadas para aquecer as vendas, o atendimento diferenciado foi a mais indicada pelos comerciantes (20,2%), seguido por iniciativas de propaganda (17,1%) e promoções/liquidações (15,8%).

Em relação aos estoques, 64,6% dos estabelecimentos já receberam todas as encomendas, enquanto 28,6% ainda aguardam remessas e 6,5% não efetuaram pedidos. Entre os que ainda não compraram, o principal motivo relatado é a baixa expectativa de demanda (45,5%).

Ações para o período

2026

Quais produtos deverão apresentar maior saída no período?



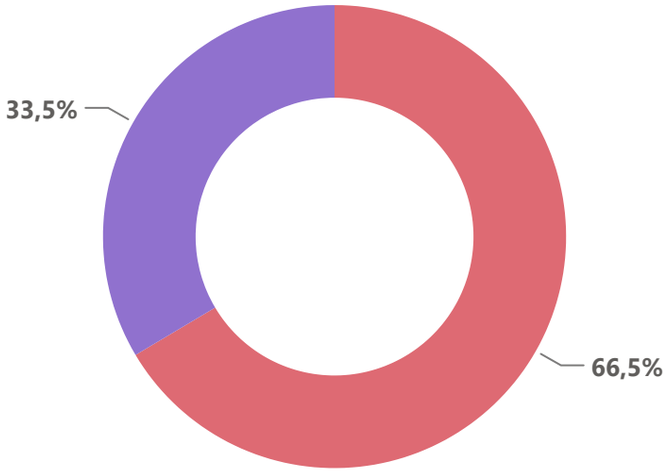
(Total não soma 100%)

Os principais itens com previsão de maior saída para o período são: brinquedos (23,1%), roupas (17,2%), balas e doces (10,7%) e calçados (8,0%).

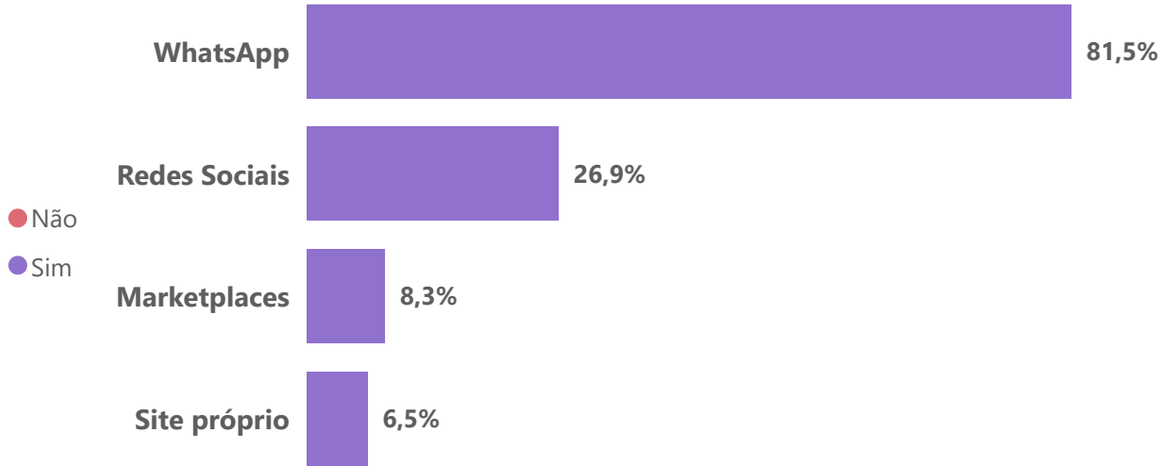
Ações para o período

2026

Realiza vendas online?

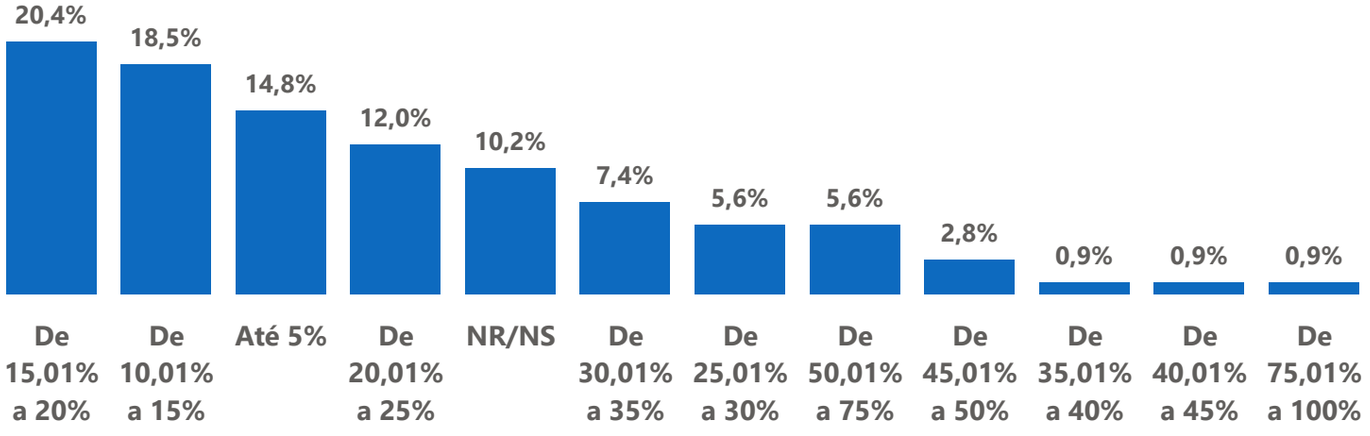


Canais de vendas on-line utilizados



% Empresas (múltiplas respostas - total não soma 100%)

Qual o percentual das vendas online em todos os canais de venda, em média, em relação ao total de vendas da loja?



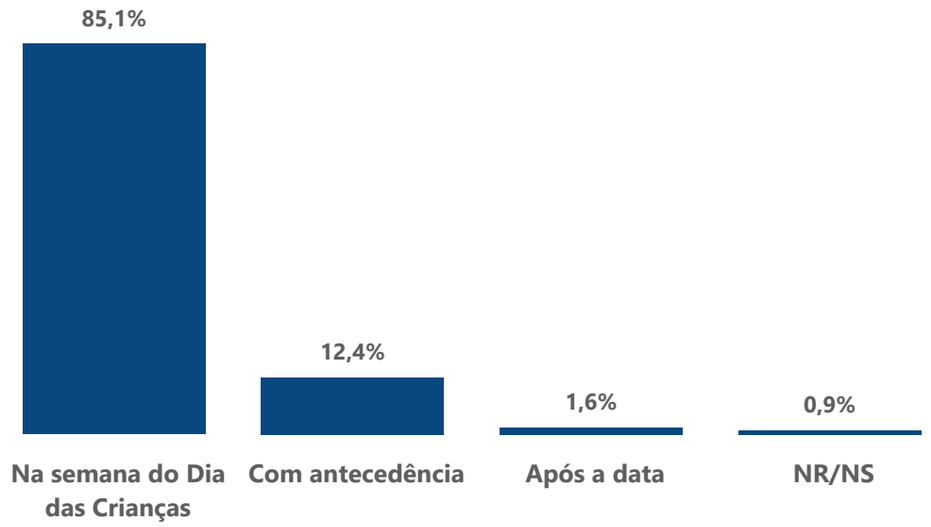
Entre os negócios impactados pela data, 33,5% realizam vendas no ambiente digital, sendo o WhatsApp o canal predominante (81,5%), seguido pelas redes sociais em geral (26,9%).

As vendas virtuais representam parcela expressiva das receitas desses estabelecimentos, concentrando-se principalmente nas faixas de 15,01% a 20% do faturamento (para 20,4% das lojas) e de 10,01% a 15% (para 18,5%).

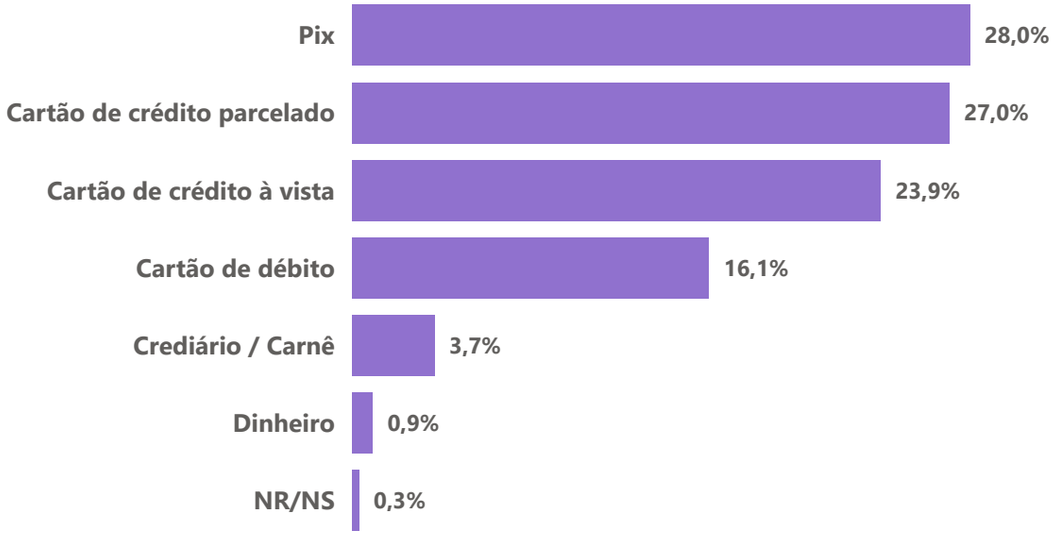
Perfil das compras

2026

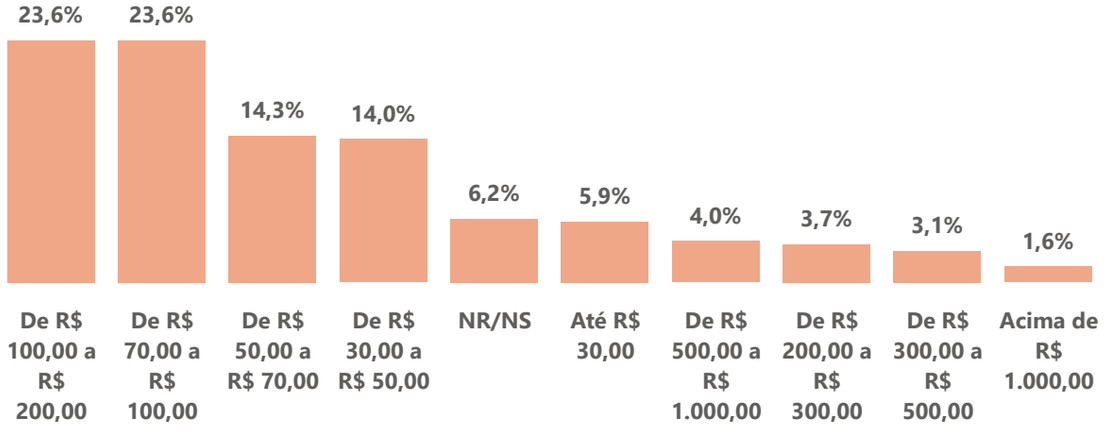
Quando o Sr(a). acredita que o consumidor irá realizar as compras da data?



Qual a principal forma de pagamento utilizada pelos consumidores?



Qual o ticket médio esperado por consumidor para o Dia das Crianças?



A grande maioria dos empresários (85,1%) acredita que os consumidores concentrarão suas compras na semana do Dia das Crianças, contra 12,4% que esperam compras antecipadas e 1,6%, após a data.

O Pix desponta como o principal meio de pagamento esperado pelos lojistas (28,0%), seguido de perto pelo cartão de crédito parcelado (27,0%) e à vista (23,9%). Em relação ao tíquete médio por cliente, predominam as faixas de R$ 70,00 a R$ 100,00 e de R$ 100,00 a R$ 200,00, ambas com 23,6%.

Metodologia

2026

Foram aplicados questionários (survey) por telefone para uma amostra proporcional aos segmentos do comércio varejista do estado de Minas Gerais. As lojas foram selecionadas com base no cadastro da área de Estudos Econômicos do Sistema Fecomércio MG. A pesquisa foi realizada entre os dias 08 e 23 de setembro de 2026. Foram avaliadas 412 empresas, sendo pelo menos 39 em cada região de planejamento (Alto Paranaíba, Central, Centro-Oeste, Jequitinhonha-Mucuri, Zona da Mata, Noroeste, Norte, Rio Doce, Sul de Minas e Triângulo). Considerando uma amostragem aleatória simples de mesmo tamanho, a margem de erro seria da ordem de 4,83 pontos percentuais, a um intervalo de confiança de 95%.

Este material está liberado para reprodução, responsabilizando-se o usuário integralmente e a qualquer tempo pela adequada utilização das informações, estando ciente de que pode vir a ser responsabilizado por danos morais e materiais decorrentes do uso, reprodução ou divulgação indevida, isentando a Fecomércio MG de qualquer responsabilidade a esse respeito.

Por fim, fica o usuário ciente da obrigatoriedade de, por ocasião da eventual divulgação das referidas informações, mencionar a Fecomércio MG como fonte de informação.

Equipe Técnica

Núcleo Estudos Econômicos e de Inteligência & Pesquisa
Coordenador CEDES – Centro de Desenvolvimento Econômico Sustentável: Jorge Marinho Rolla
Supervisora Estudos Econômicos: Gabriela Filipe Martins
Analista de economia: Fernanda Caroline Gonçalves e Henrique Monteiro Braga
Assistente de economia: Filipe do Nascimento Souza
Supervisor Pesquisa e Inteligência: Devid Lima da Silva
Assistente de Pesquisa: Pedro Henrique Mendes Costa
Pesquisadores: Daianne Francielle da Silva e Millena Ketley Nunes Scofield
Jovens aprendizes: Ellen de Abreu Dutra e Pedro Augusto Borges Xavier

Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo
do Estado de Minas Gerais
Rua Curitiba, 561, Centro, Belo Horizonte, MG
CEP 30170-120 | TEL + 55 31 3270 3324
economia@fecomerciomg.org.br | www.fecomerciomg.org.br

Fecomércio MG
CNC Sesc Senac
e Sindicatos Empresariais