

Dia das Crianças 2026: perspectivas para o comércio e expectativas dos consumidores e empresários em Rio Branco

CNC projeta crescimento de 1,8% nas vendas nacionais para a data. Em Rio Branco, 63,5% dos consumidores pretendem presentear e 60% dos empresários estão otimistas, com gastos e vendas concentrados em até R\$ 200.

Fecomércio-AC | Análise Econômica | Outubro de 2026 ¹

Panorama geral da data

O Dia das Crianças de 2026 chega com perspectiva positiva para o comércio, mas em um ambiente no qual preços, juros elevados e comprometimento da renda continuam sendo condicional para as decisões de consumo.

No cenário nacional, a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) estima movimentação de R\$ 9,27 bilhões, em valores corrigidos a preços de 2025, com crescimento de 1,8% frente a 2025. A projeção mantém trajetória de recuperação das vendas, mas ainda sob influência do crédito caro, do elevado endividamento das famílias e de uma cesta de produtos e serviços relacionados à data 6,7% mais cara.

Em Rio Branco, pesquisa realizada pela Fecomércio-AC em parceria com o DataControl aponta que 63,5% dos consumidores entrevistados pretendem presentear no Dia das Crianças. Entre aqueles que indicaram valor de gasto, 83,5% concentram suas intenções em até R\$ 200, enquanto 79,5% pretendem pagar à vista. Brinquedos e roupas aparecem como os principais presentes.

Do lado das empresas, 60% dos comerciantes pesquisados estão otimistas, 27% esperam vendas dentro da normalidade e 13% estão apreensivos. Além disso, 86% estimam vendas individuais de até R\$ 200, resultado bastante próximo do orçamento declarado pelos consumidores.

A leitura conjunta demonstra uma data comercialmente favorável, mas marcada por consumo seletivo: há intenção de compra e confiança empresarial, porém com forte concentração em presentes de menor valor e preferência por pagamento à vista.

Cenário nacional: crescimento moderado das vendas

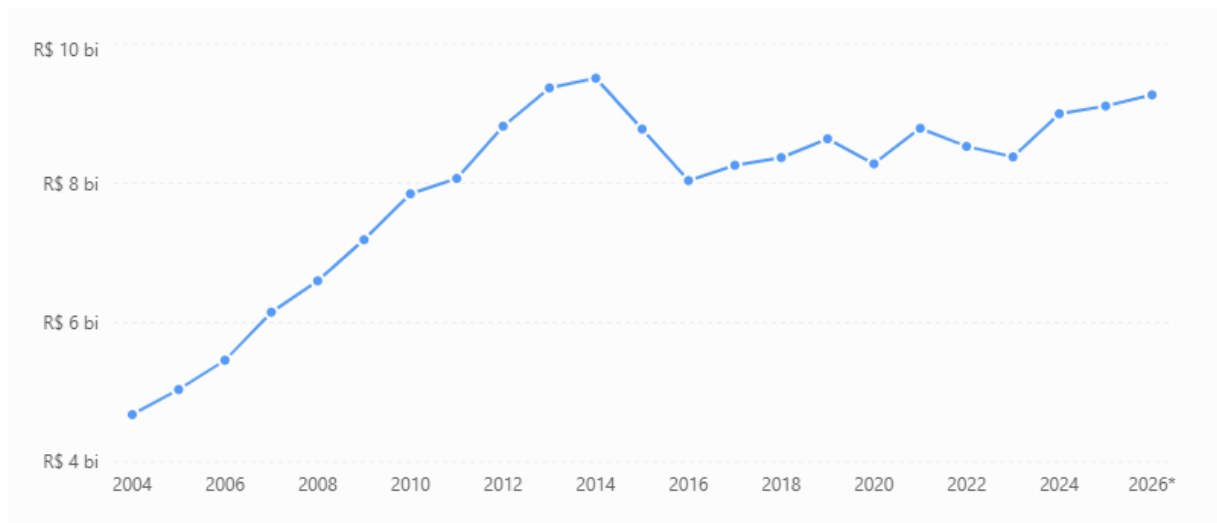
A CNC projeta movimentação de R\$ 9,27 bilhões no varejo brasileiro para o Dia das Crianças de 2026. O resultado representa crescimento de 1,8% em relação a 2025, quando a movimentação foi estimada em R\$ 9,11 bilhões.

Em perspectiva histórica, a estimativa de 2026 mantém a recuperação iniciada após 2023. Em valores a preços de 2025, porém, o volume projetado ainda é ligeiramente inferior ao

¹ Análise elaborada por: William da Silva Pinto, Economista da Fecomércio/AC.

pico observado em 2014, de R\$ 9,51 bilhões. O Gráfico 1 mostra a evolução da movimentação da data comemorativa no Brasil.

Gráfico 1 – Vendas no Dia das Crianças no Brasil em 2026



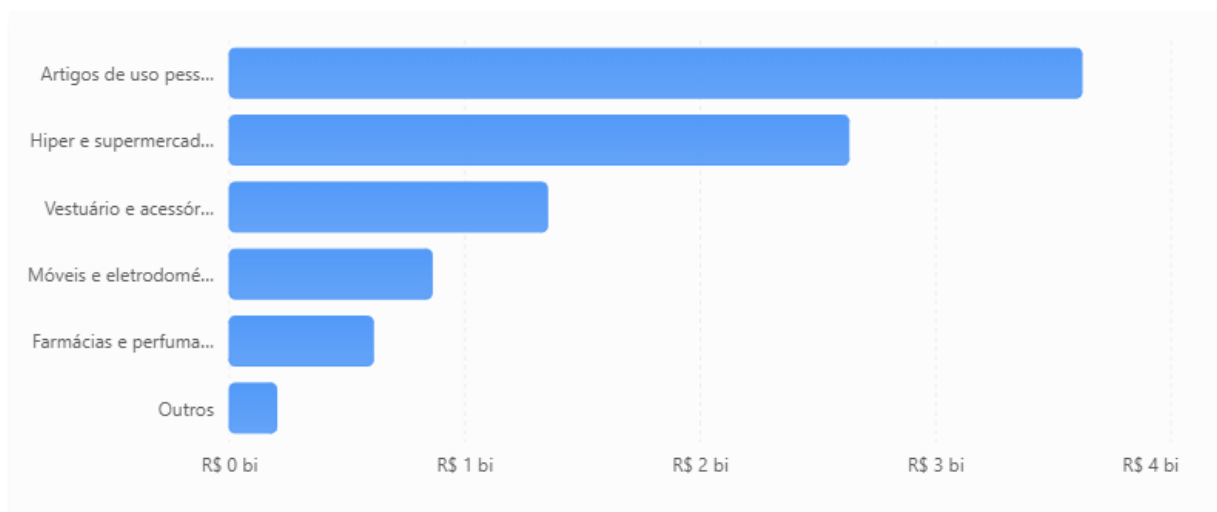
Fonte: CNC. Movimentação em bilhões R\$, a preços de 2025. *2026 é projeção da CNC.

O dado indica expansão, mas não uma aceleração intensa do consumo. Pode-se relacionar esse crescimento moderado a duas forças em sentidos diferentes: de um lado, mercado de trabalho e renda dão sustentação à demanda; de outro, juros e comprometimento financeiro das famílias limitam compras, principalmente aquelas dependentes de financiamento

Quais setores devem concentrar as vendas

O maior volume nacional é esperado no segmento de artigos de uso pessoal e doméstico, que inclui brinquedos, com R\$ 3,62 bilhões e aproximadamente 39% do total. Hiper e supermercados aparecem com R\$ 2,63 bilhões, seguidos por vestuário e acessórios, com R\$ 1,35 bilhão. O Gráfico 2 ilustra as vendas projetadas por segmento.

Gráfico 2 – Expectativa nacional para o Dia das Crianças de 2026, em R\$ bilhões



Fonte: CNC. Movimentação em bilhões R\$, a preços de 2025. *2026 é projeção da CNC.

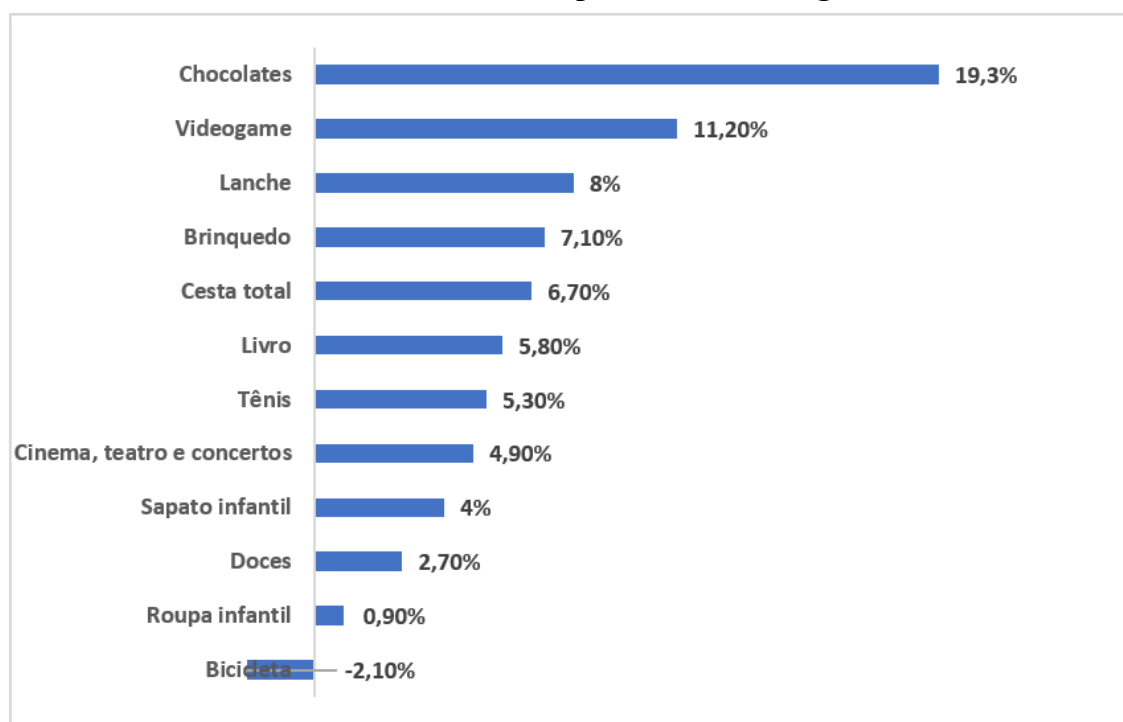
Essa composição nacional apresenta boa correspondência com a pesquisa de Rio Branco. Entre os consumidores locais que declararam intenção de presentear, brinquedos representam 46,9% das respostas e roupas 36,7%, seguidos a distância por bicicletas, calçados e celulares. Isso indica que os segmentos tradicionalmente vinculados à data também deverão ocupar papel central no mercado local.

Preços podem limitar o ganho real do consumidor

A CNC estima que a cesta de 11 grupos de bens e serviços relacionados ao Dia das Crianças esteja **6,7% mais cara que em 2025**.

Os aumentos, entretanto, são bastante diferentes entre os produtos. Chocolates apresentam alta de 19,3%, videogames de 11,2%, lanches de 8,0% e brinquedos de 7,1%. Em sentido contrário, bicicletas apresentam redução estimada de 2,1%. O Gráfico 3 detalha a variação dos preços por itens.

Gráfico 3 – Variação dos preços dos itens ligados à data



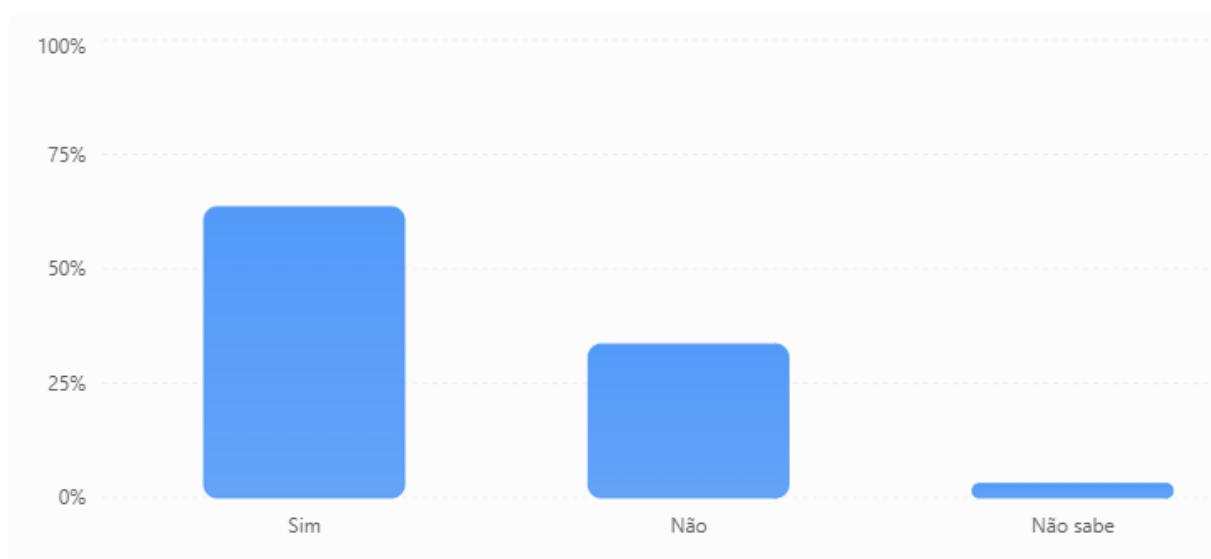
Fonte: CNC. Com base no IPCA-15.

Intenção de consumo em Rio Branco

A pesquisa Fecomércio-AC/DataControl foi realizada nos dias **5 e 6 de outubro de 2026**, com 200 entrevistas em Rio Branco. A coleta ocorreu em pontos de fluxo na área central e no Via Verde Shopping.

O resultado mostra disposição majoritária para participar da data: **63,5% afirmaram que irão presentear**, enquanto 33,5% disseram que não e 3% ainda não haviam decidido.

Gráfico 4 – Intenção de presentear no Dia das Crianças



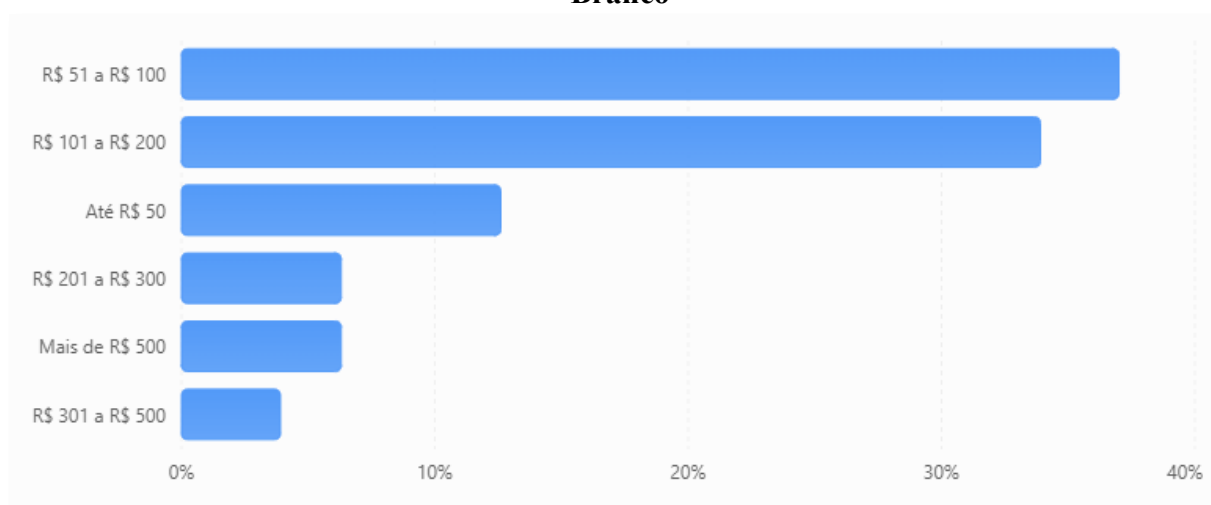
Fonte: Fecomércio/AC e DataControl.

Entre aqueles que não pretendem presentear, **36,7% apontaram falta de dinheiro** como motivo; 29,1% informaram não ter filho; e 12,7% citaram desemprego. A presença da restrição financeira entre os motivos declarados é compatível com o ambiente nacional identificado pela CNC, no qual juros e endividamento continuam limitando parte da capacidade de consumo.

Consumidor pretende concentrar as compras em até R\$ 200

A distribuição dos valores pretendidos apresenta concentração clara nas faixas mais baixas. Assim, **37,0%** indicam gastos entre R\$ 51 e R\$ 100 e outros **33,9%** entre R\$ 101 e R\$ 200. Somados aos 12,6% que pretendem gastar até R\$ 50, **83,5% das respostas ficam em até R\$ 200**.

Gráfico 5 – Distribuição das faixas de gasto declaradas pelos consumidores em Rio Branco



Fonte: Fecomércio/AC e DataControl.

O resultado indica um consumidor disposto a participar da data, mas com limites definidos para o orçamento. Para o comércio, isso tende a aumentar a importância de variedade de preços, promoções e disponibilidade de produtos dentro das faixas de maior procura.

Pagamento à vista predomina entre os consumidores

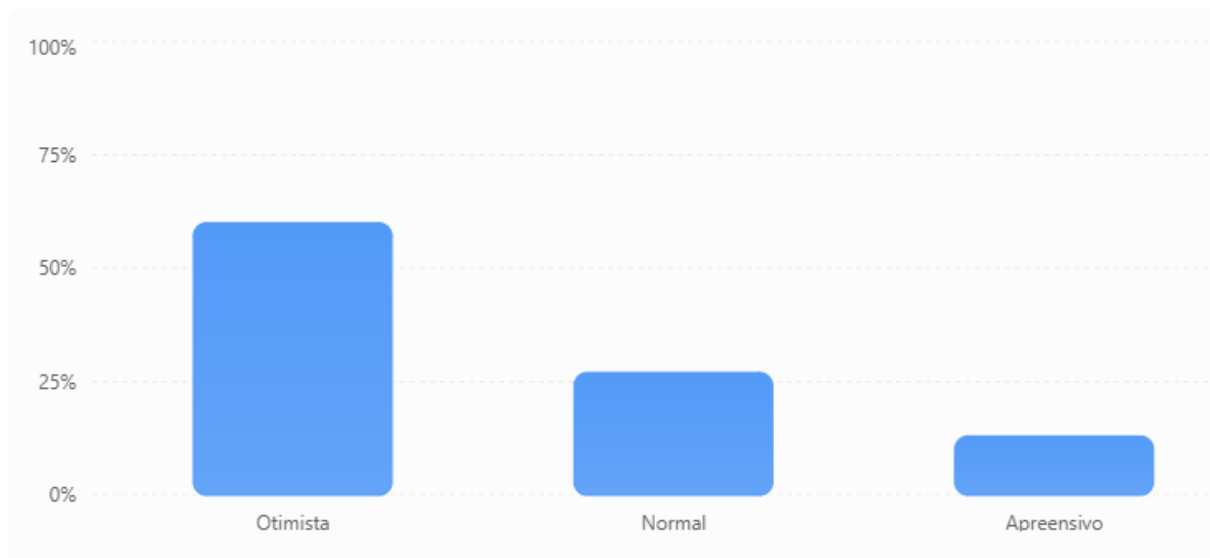
Entre os consumidores consultados, 79,5% afirmam pretender pagar à vista, enquanto 20,5% indicam parcelamento. Assim, a predominância do pagamento à vista é compatível com um ambiente no qual crédito e orçamento doméstico permanecem pressionados. Do ponto de vista econômico, isso pode estar associado à busca por maior controle dos gastos, tentativa de evitar novas parcelas e eventual procura por descontos.

Empresários demonstram otimismo moderado

A pesquisa empresarial foi realizada também nos dias 5 e 6 de outubro, abrangendo estabelecimentos relacionados à data em diferentes regiões de Rio Branco. Vestuário representa 36% dos entrevistados, variedades 19%, calçados 11% e brinquedos 11%.

Sobre o desempenho esperado: **60% estão otimistas, 27% esperam comportamento normal e 13% estão apreensivos.**

Gráfico 6 – Expectativa dos empresários para as vendas em Rio Branco



Fonte: Fecomércio/AC e DataControl.

O dado indica sentimento predominantemente positivo, mas não euforia. Quatro em cada dez empresas pesquisadas não se classificam como otimistas. Além disso, apenas **19% afirmam haver decisão de abrir vagas temporárias para a data**, enquanto 81% não pretendem contratar. Isso sugere que a maior parte dos empresários espera absorver o aumento do movimento utilizando a estrutura atual do estabelecimento.

Consumidor e empresário estão alinhados sobre a faixa de valor das compras

Entre os consumidores, 83,5% das intenções de gasto ficam em até R\$ 200. Do lado das empresas, 86% estimam vendas individuais de até R\$ 200 também.

A diferença é de apenas 2,5 pontos percentuais. Ainda assim, a proximidade é economicamente relevante. Ela mostra que a expectativa do comércio está alinhada ao perfil de gasto declarado pelo consumidor. A principal oportunidade da data, portanto, parece estar menos em grandes compras individuais e mais na capacidade de volume de vendas em faixas acessíveis de preço.

Estratégias das empresas: redes sociais e ofertas ganham espaço

A pesquisa empresarial mostra que 77% dos estabelecimentos costumam preparar-se para datas festivas por meio da divulgação de produtos e destaque de ofertas.

Quando questionados especificamente sobre estratégias para elevar as vendas no Dia das Crianças, 43% mencionam prospecção de clientes pelas redes sociais e 36% marketing sobre os produtos.

Esse resultado merece atenção pois o levantamento com consumidores aponta forte preferência pelas lojas físicas, particularmente o centro de Rio Branco: 64,3% indicaram as lojas do centro como local provável para as compras, 18,6% o shopping e 10,7% lojas de bairro. Assim, redes sociais e comércio físico não devem ser vistos necessariamente como concorrentes.

Em última análise, pode-se inferir que o ambiente digital seja utilizado para divulgar preços, apresentar produtos e atrair consumidores, enquanto a conclusão da compra ocorre presencialmente.

Capital de giro é a principal preocupação dos empresários

Ao serem questionados sobre a maior dificuldade de operar em um mercado endividado, 54% dos empresários apontaram a eficácia no controle do capital de giro. Outros 16% mencionaram equilíbrio do quadro de pessoal e 15% citaram a necessidade de reduzir riscos no recebimento das vendas a prazo.

Esse resultado complementa a análise nacional. Em um cenário de crédito caro e consumidores mais cautelosos, o comerciante precisa conciliar estoque, liquidez, política de descontos e condições de pagamento. Portanto, uma data com expectativa favorável de vendas não elimina os desafios financeiros enfrentados pelas empresas.

Conclusão

Os resultados nacionais e locais apresentam uma mensagem relativamente consistente para o Dia das Crianças de 2026. A CNC projeta crescimento de 1,8% nas vendas nacionais, chegando a R\$ 9,27 bilhões. Em Rio Branco, 63,5% dos consumidores entrevistados pretendem comprar presentes e 60% dos empresários estão otimistas.

O principal elemento de preocupação está no orçamento. 83,5% das intenções de gasto do consumidor e 86% das expectativas de venda dos empresários estão concentradas em até R\$ 200. Além disso, quase oito em cada dez consumidores pesquisados indicam intenção de pagamento à vista.

Assim, os dados sugerem uma data com potencial positivo para o comércio, mas sustentada principalmente por compras de baixo e médio valor. Para os empresários, o cenário reforça a importância de alinhar estoque, preços e estratégias de divulgação ao orçamento disponível para as famílias. A expectativa é positiva, mas os próximos indicadores deverão mostrar se essa intenção se transformou efetivamente em maior volume de vendas.

Nota metodológica

Esta análise reúne três levantamentos complementares sobre o Dia das Crianças de 2026. No cenário nacional, utiliza a análise da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), que estima o volume de vendas do varejo brasileiro, a distribuição por segmentos e a variação de preços dos principais itens associados à data.

Para Rio Branco, são utilizadas duas pesquisas realizadas pela Fecomércio-AC em parceria com a DataControl, ambas com campo nos dias 5 e 6 de outubro de 2026: uma com 200 consumidores, voltada à intenção de presentear, valor de gasto, produtos e formas de pagamento; e outra com estabelecimentos comerciais, voltada à expectativa de vendas, estratégias empresariais, valor esperado por venda e intenção de contratação temporária.

Os levantamentos possuem metodologias e universos distintos e, portanto, são utilizados de forma complementar, sem equivalência direta entre seus indicadores. A análise separa projeções nacionais, intenções dos consumidores e expectativas dos empresários, evitando interpretar intenção declarada como venda efetivamente realizada.