

Expectativa de Vendas

Dia dos Pais

Núcleo de Pesquisa e Inteligência



Fecomércio MG · Sesc · Senac · Sindicatos Empresariais

Sistema Comércio

O Dia dos Pais é mais uma data comemorativa que movimenta positivamente o comércio varejista de todas as cidades. O apelo emocional estimula diversos segmentos do comércio, principalmente os voltados aos artigos masculinos, tais como: vestuário, calçados, perfumaria, eletroeletrônicos, artigos esportivos, livros, entre outros. A comemoração acontece no segundo domingo de agosto, coincidindo com as liquidações de artigos de inverno, o que contribui para gerar um ambiente de oportunidades de compras a preços mais acessíveis.

A área de Pesquisa e Inteligência da Fecomércio MG realizou esta pesquisa com o objetivo de captar a percepção, as estratégias e as tendências a serem adotadas pelos empresários do comércio varejista mineiro com vistas a aproveitar o ambiente de negócios gerado pelo Dia dos Pais.

O período que envolve o Dia dos Pais afeta 74,4% das empresas do comércio varejista do estado

55,2% dos empresários do comércio varejista do estado que são afetados pela data esperam que o resultado de vendas desse ano supere o do ano passado. O principal motivo apontado para tal expectativa foi o otimismo (68,5%).

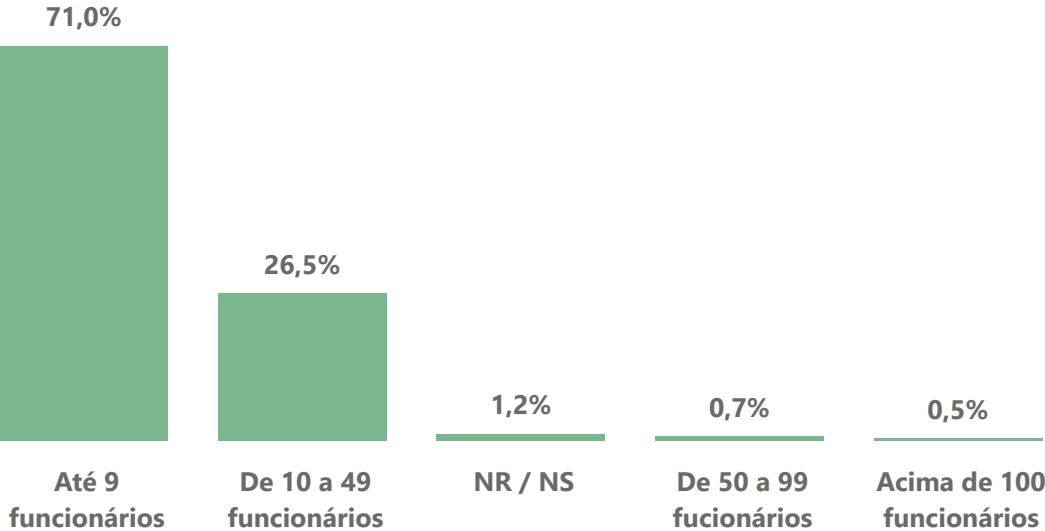
Já para aqueles que tem expectativa de piores resultados frente ao ano passado, suas principais justificativas são a crise econômica (25,5%), endividamento do consumidor (23,4%) e consumidor mais cauteloso (21,3%).

As principais ações adotadas para alavancar as vendas serão: Promoções (48,2%); atendimento diferenciado (41,5%); e divulgações em redes sociais (21,4%).

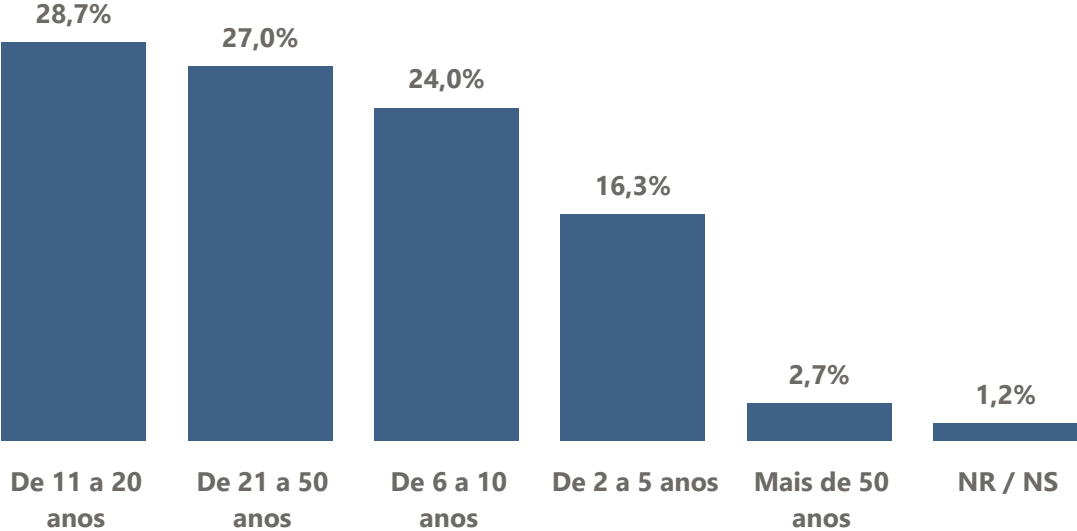
Para 79,3% das empresas, o consumidor irá às compras na semana do dia dos pais. O gasto médio esperado por consumidor é de R\$70,01 a R\$200,00 reais para 49,5% dos estabelecimentos e a principal forma de pagamento deverá ser o cartão de crédito.



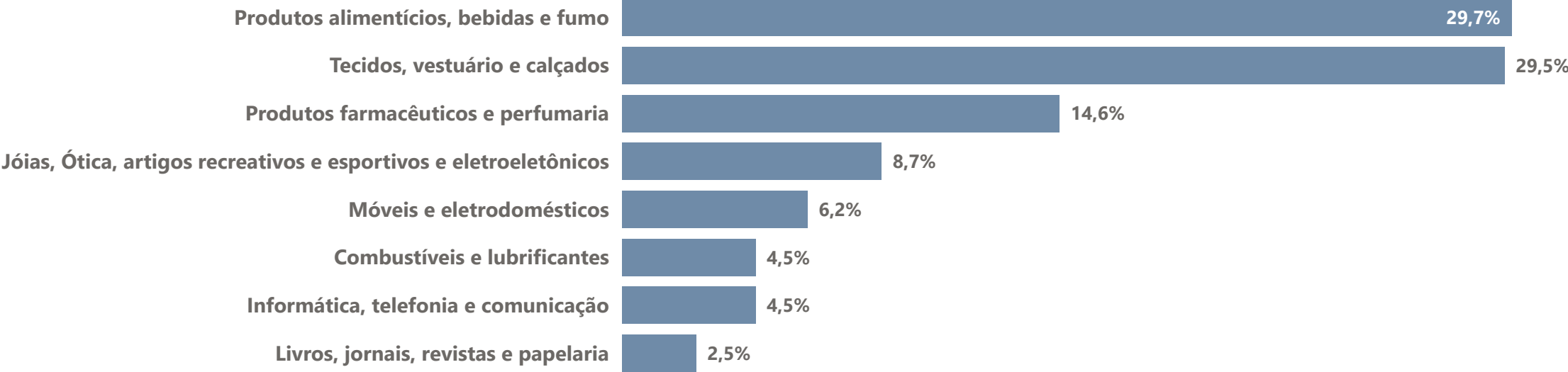
Quantos funcionários têm a sua empresa?



Há quanto tempo sua empresa atua no mercado?



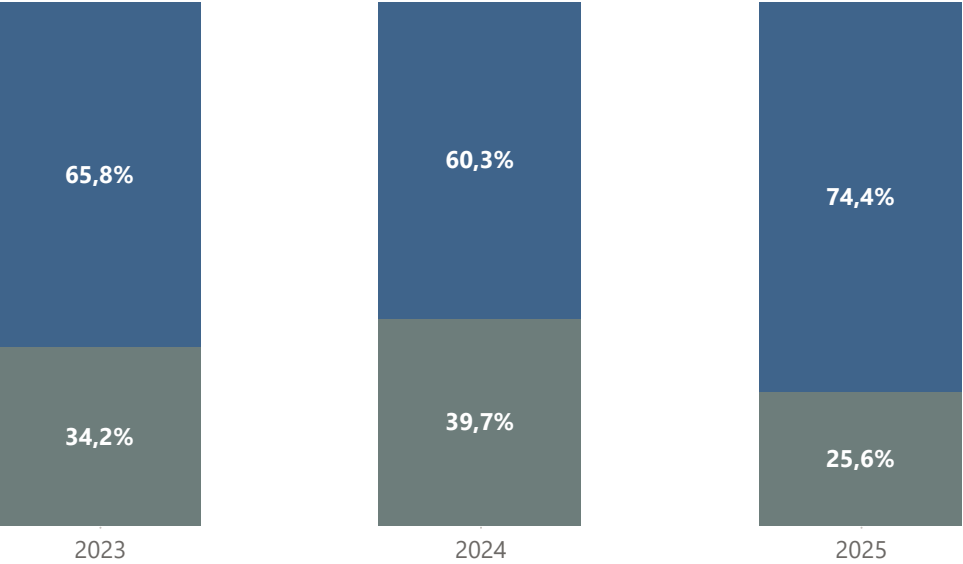
Segmento





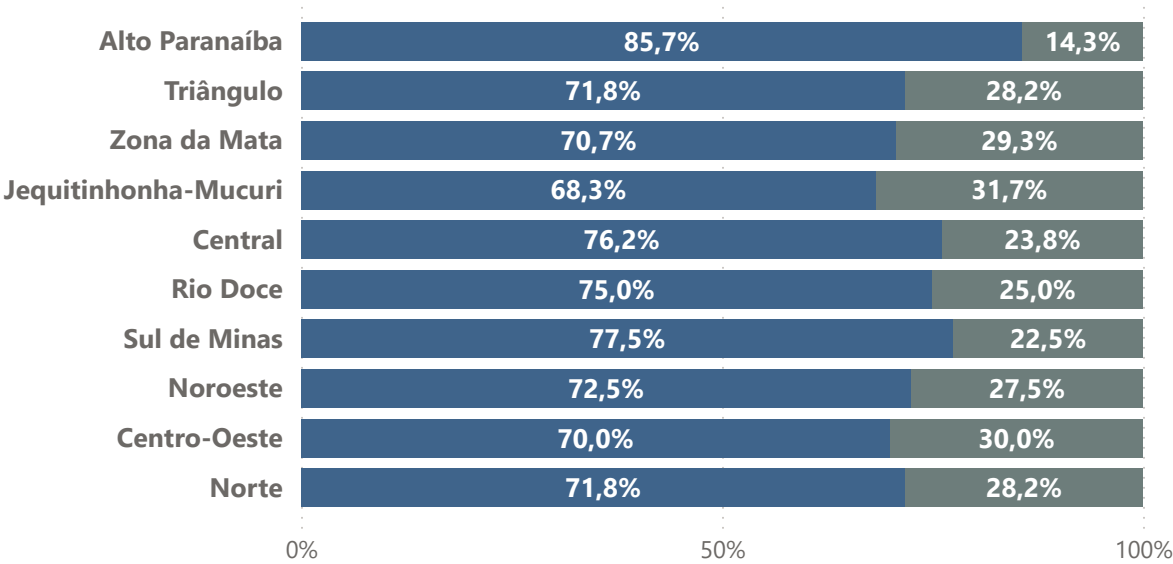
Impacto nas vendas

● Não ● Sim



Impacto por região

Impacto nas vendas ● Sim ● Não



A data do Dia dos Pais impacta 74,4% dos empresários do Comércio Varejista em Minas Gerais, seja no próprio dia ou no período que antecede e, em alguns casos, até uns dias depois.

Observando as respostas dos empresários de cada região, em todas elas o percentual de impacto fica acima de 52%.

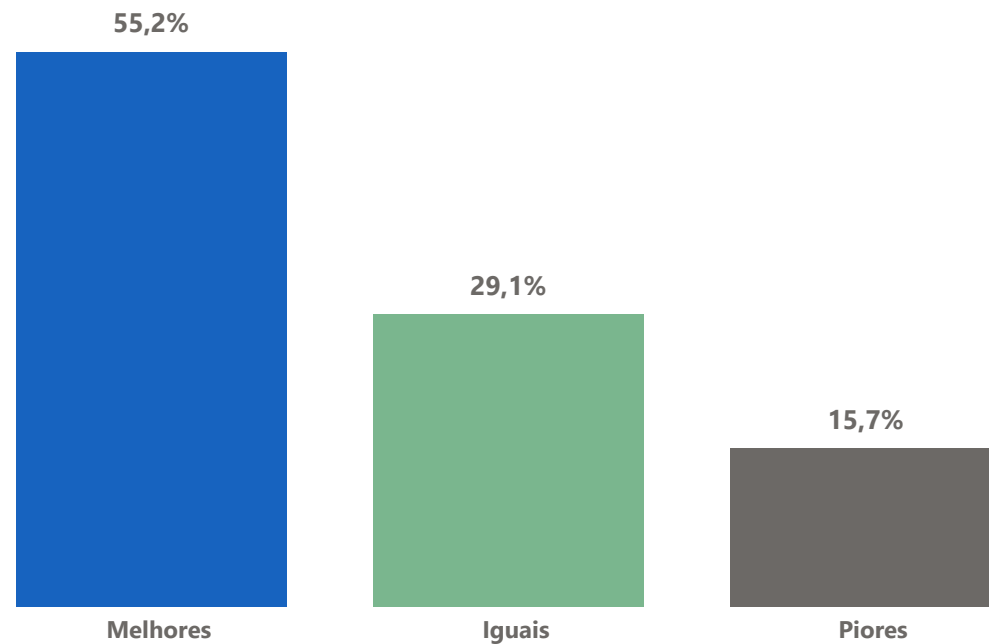
Expectativa de vendas

2025

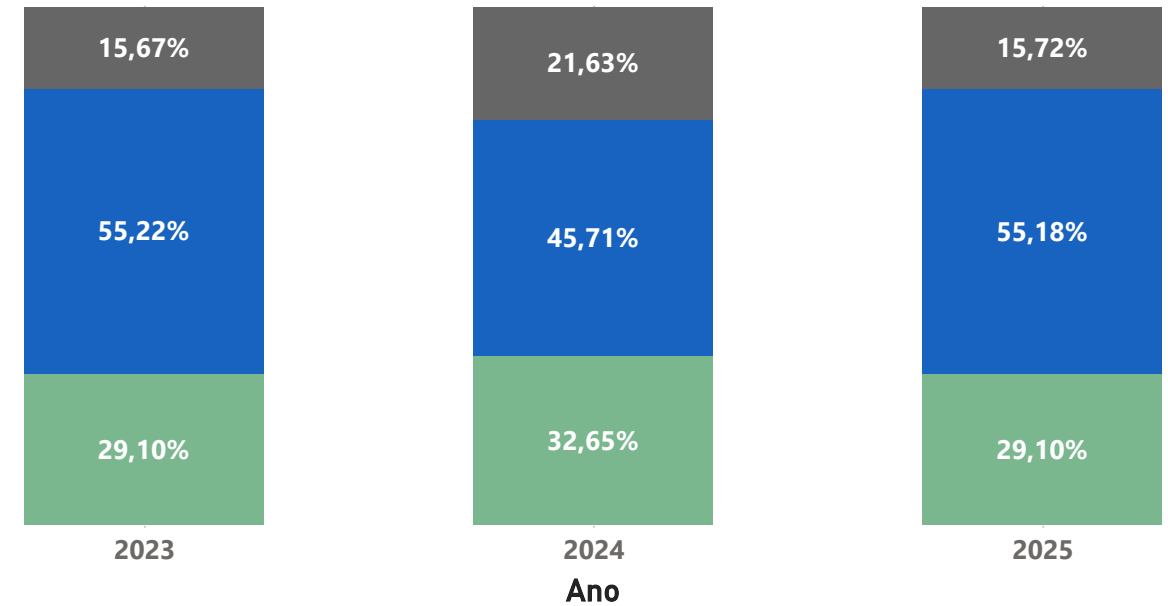


As vendas para o Dia dos Pais em relação ao ano passado serão?

Expectativa nos anos anteriores



● Iguais ● Melhores ● Piores



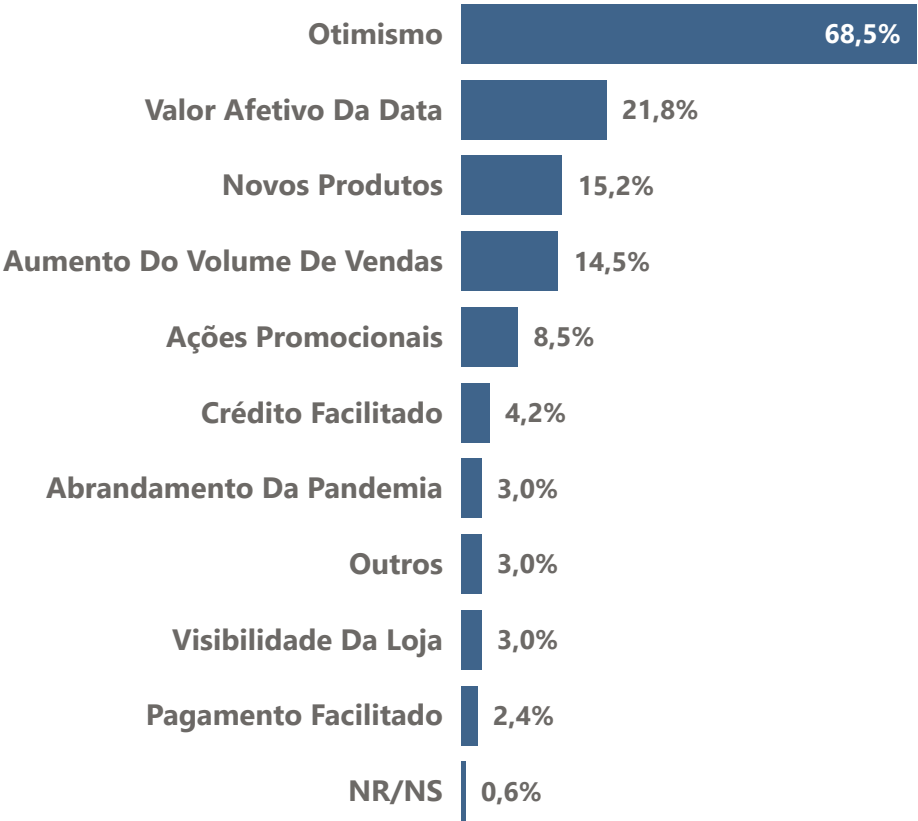
Entre aqueles que são impactados pela data, 55,2% acreditam que terão melhores resultados nas vendas desse ano, se comparados ao ano passado.

Expectativa de vendas

2025

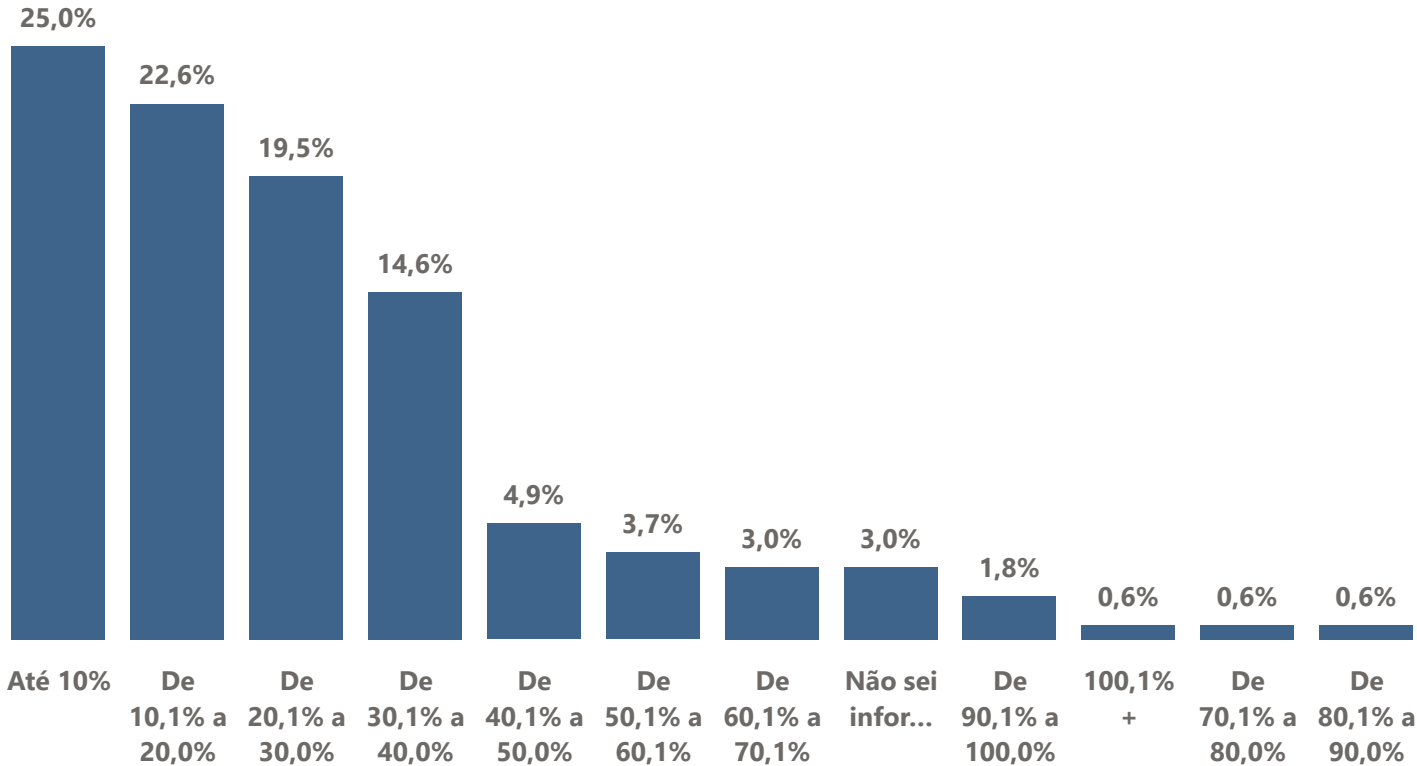


Motivos para expectativa de melhores resultados



% empresas (total não soma 100%)

Variação percentual média esperada de aumento de vendas

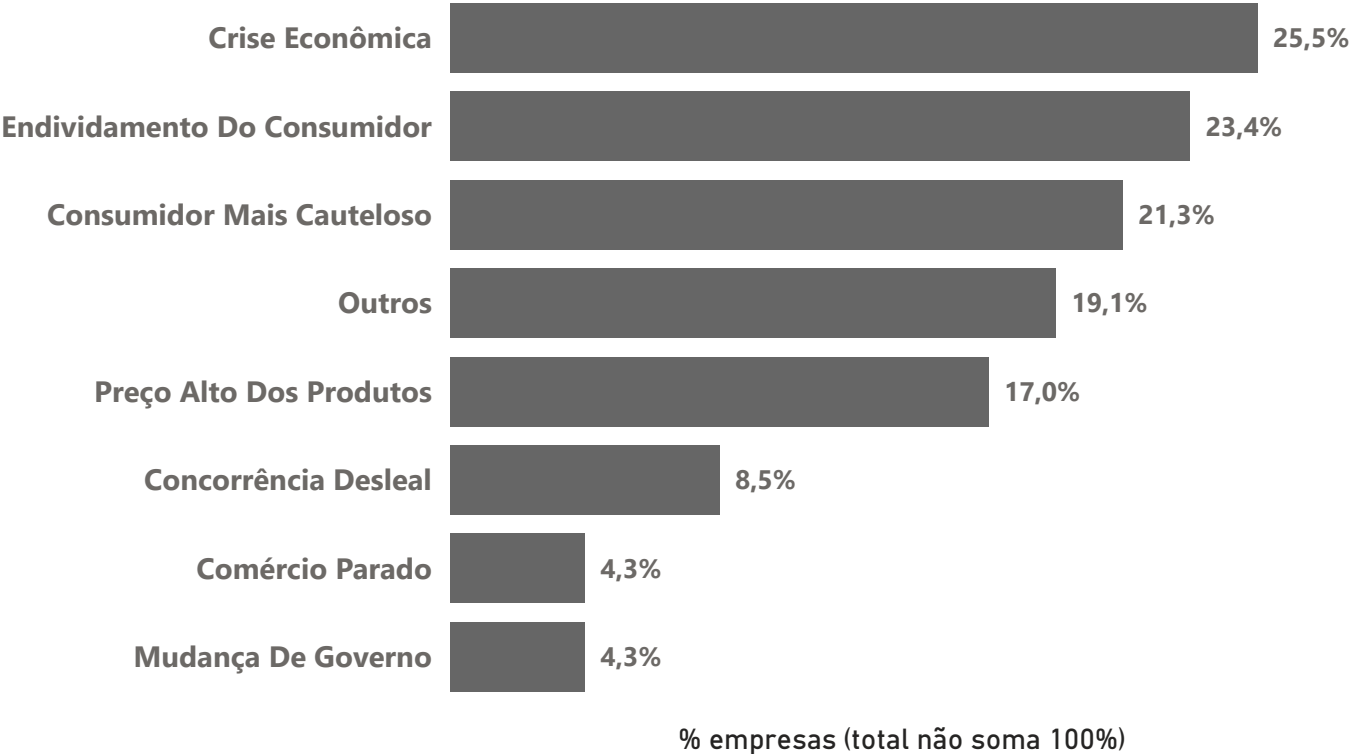


Entre os motivos apresentados para a expectativa de melhores resultados, se destaca o otimismo (68,5%), seguido do valor afetivo da data (21,8%), novos produtos no mercado (15,2%) e aumento do volume de vendas (14,5%).

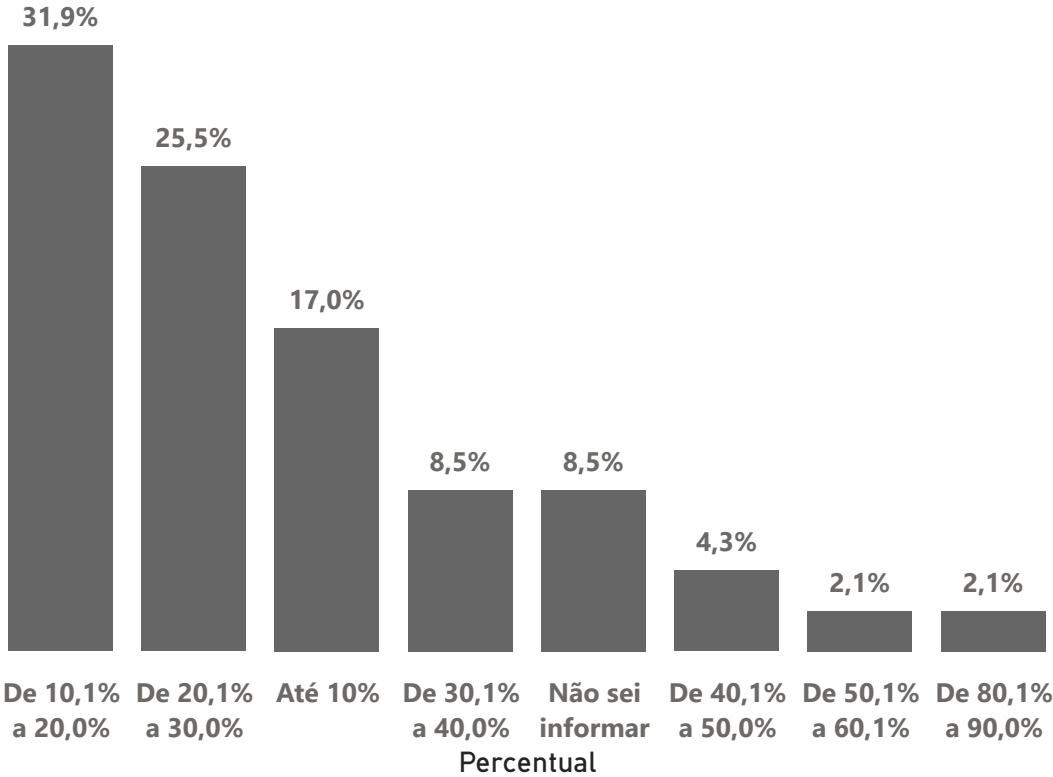
47,6% dos empresários esperam que haja uma variação positivo nas vendas de até 20,0%.



Motivos para expectativa de piora nos resultados



Variação percentual média esperada de redução nas vendas

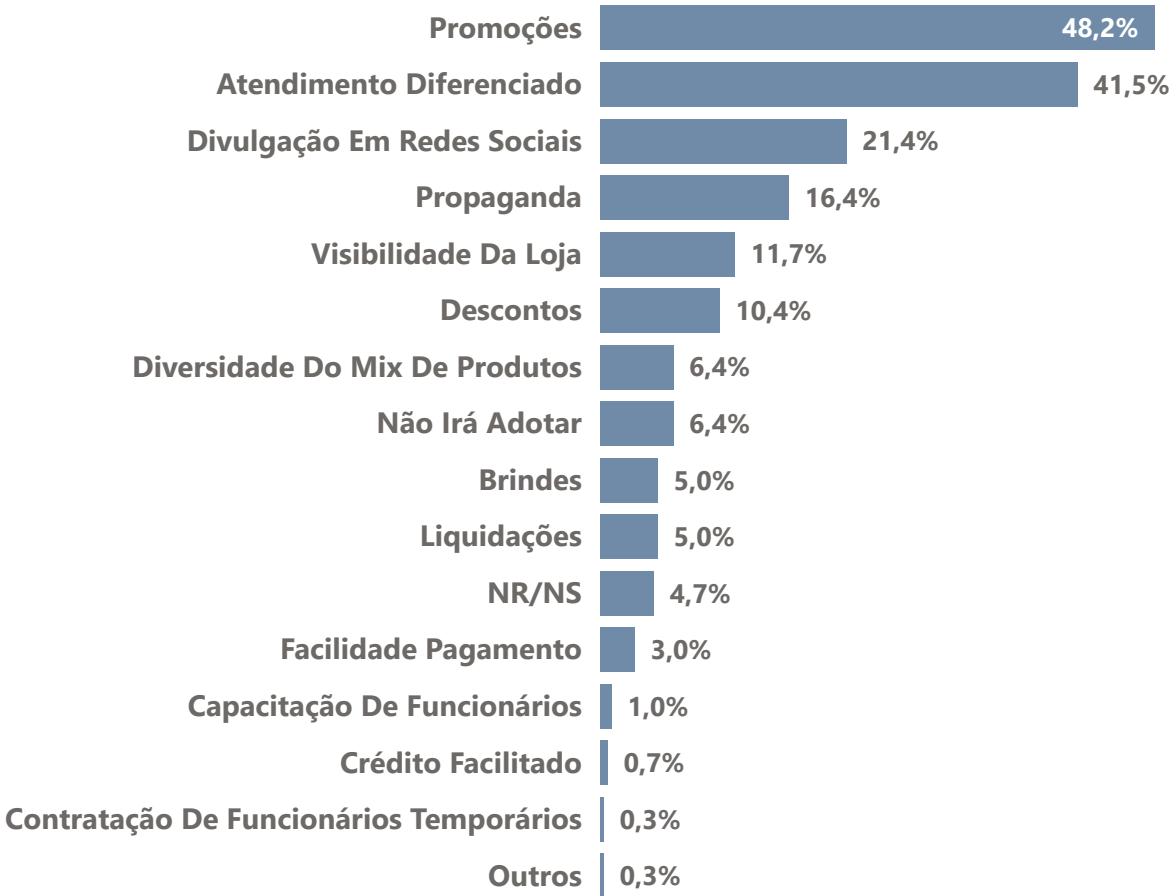


Já entre os empresários que esperam resultados insatisfatórios para o período, o principal motivo apontado é crise econômica (25,5%), seguido da percepção de endividamento do consumidor (23,4%) e consumidor mais cauteloso (21,3%).

Dentre os empresários entrevistados, 57,4% esperam uma redução nas vendas de 10,1% a 20,0% e de 20,1% a 30,0%, respectivamente.



Ações adotadas para impulsionas as vendas no período

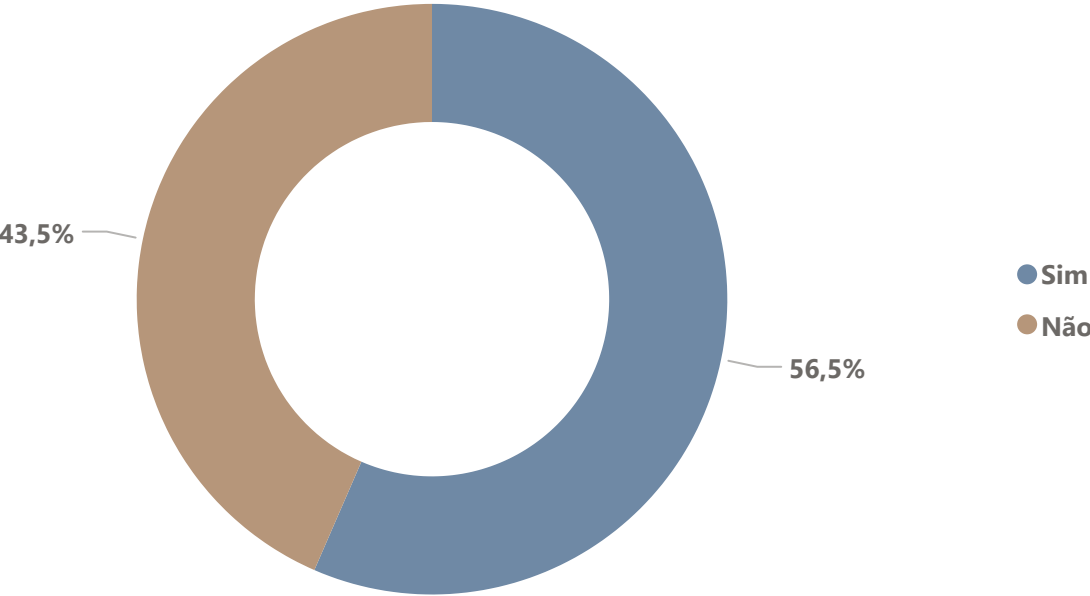


% empresas (total não soma 100%)

48,2% dos empresários irão investir em promoções, 41,5% em atendimento diferenciado e 21,4% realizarão divulgações em redes sociais.

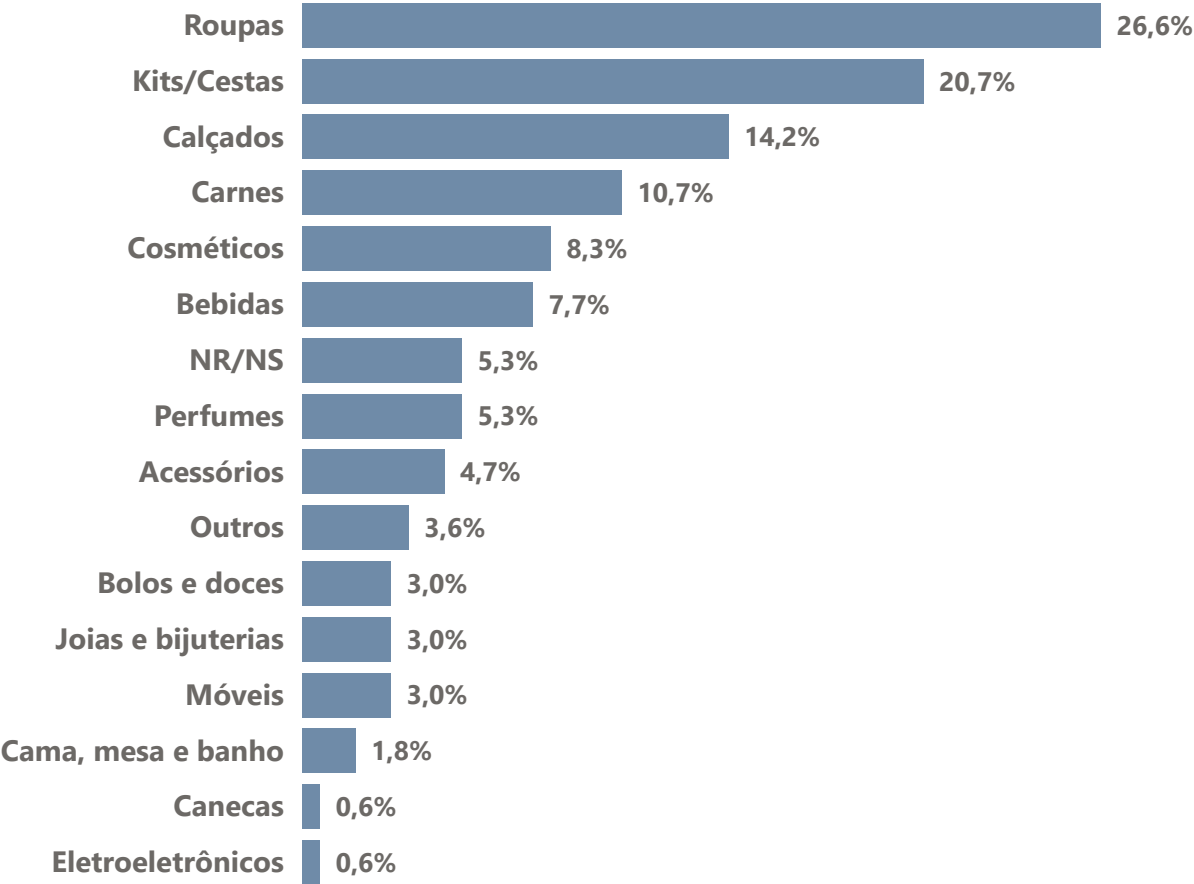


Inestiu ou investirá em produtos específicos para a data?



De acordo com os empresários entrevistados, 56,5% irão investir em produtos ou serviços específicos para a data.

Quais os produtos?

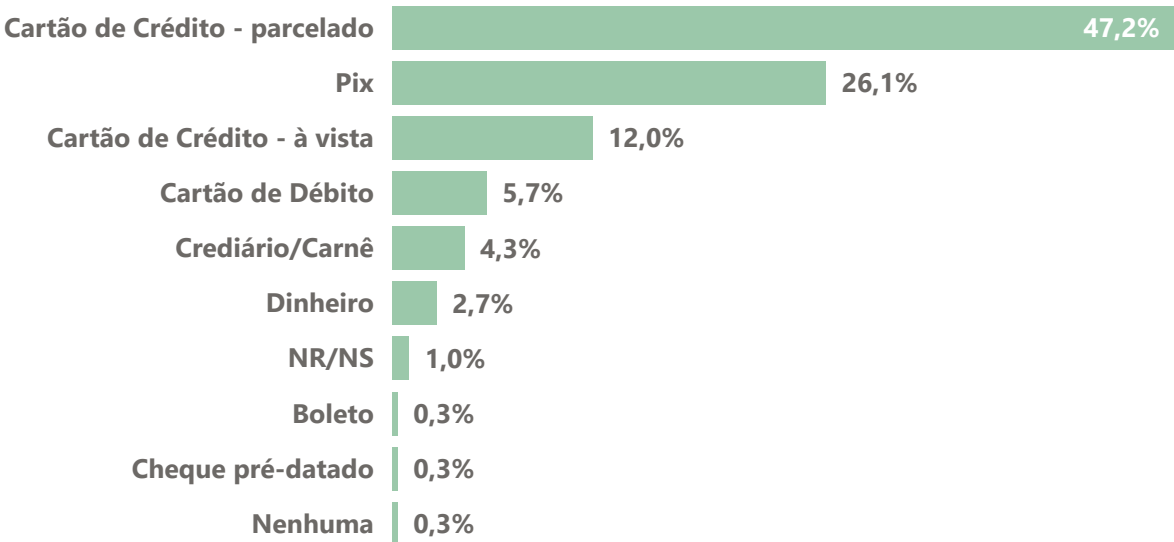
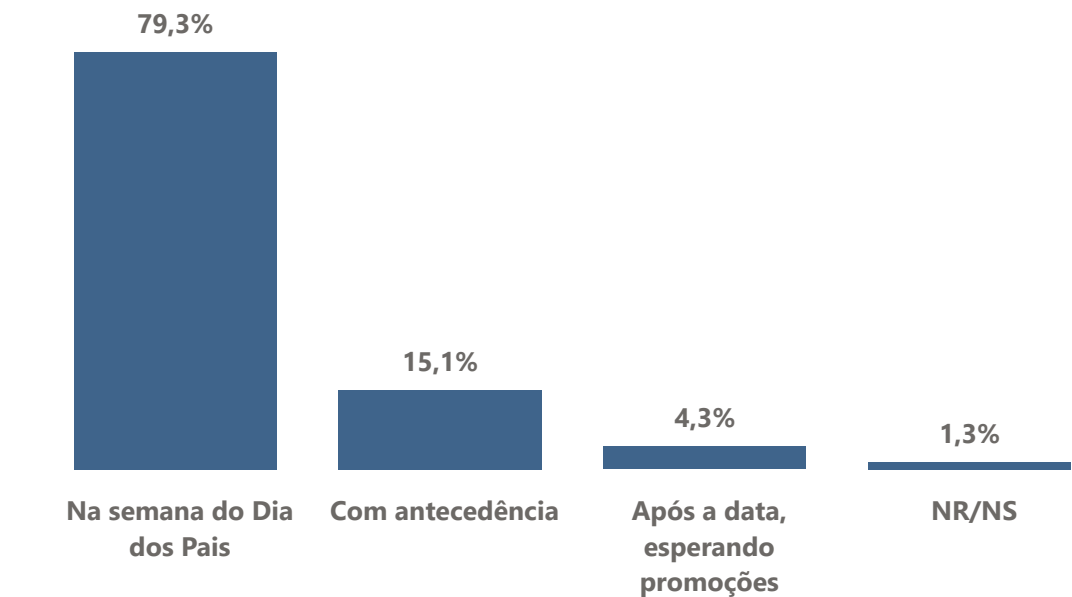


Roupas e Kits/Cestas serão os produtos mais investidos na data.

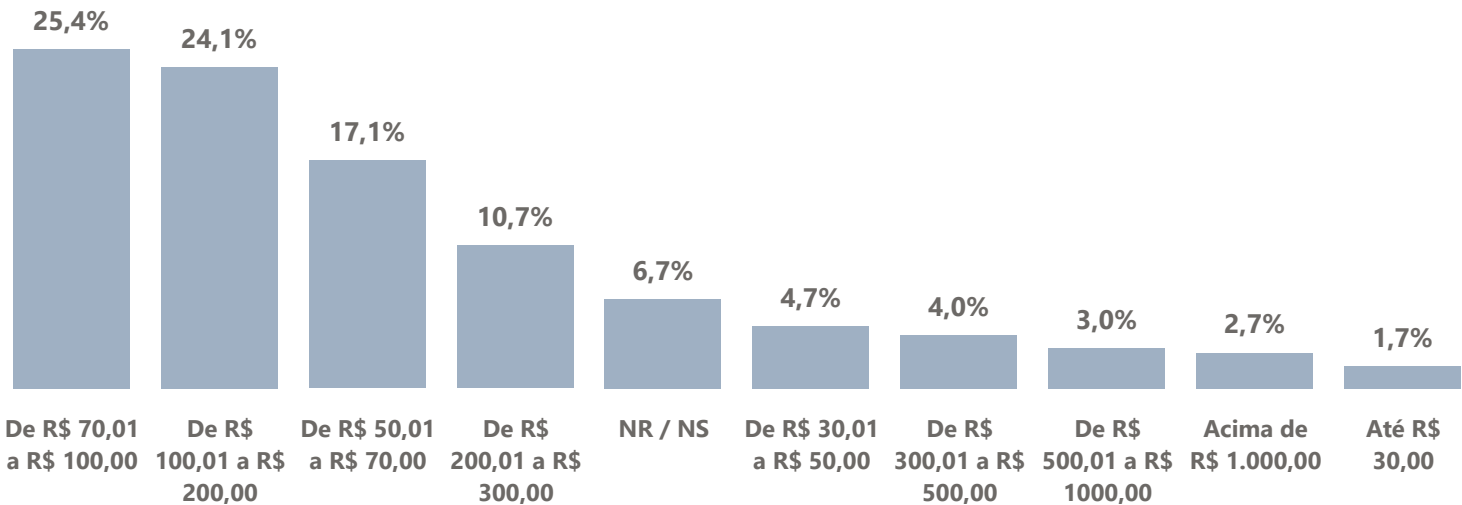


Quando o(a) Sr(a) acredita que o consumidor irá realizar as compras da data?

Qual a forma de pagamento deverá sobressair nas compras para o Dia dos Pais?



Qual o ticket médio esperado por consumidor para o Dia dos Pais?



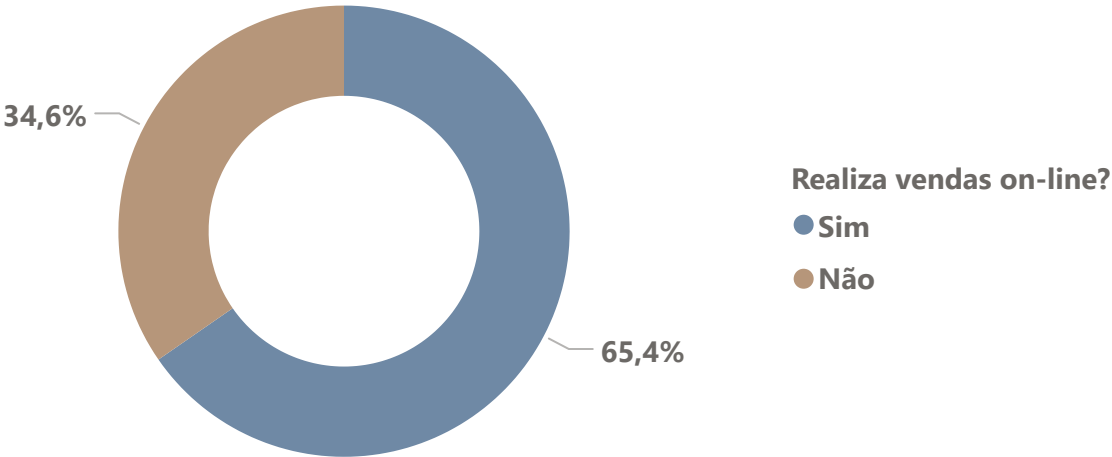
Para 79,3% das empresas, as compras serão realizadas na semana do Dia dos Pais.

A forma de pagamento que deverá se sobressair será o cartão de crédito.

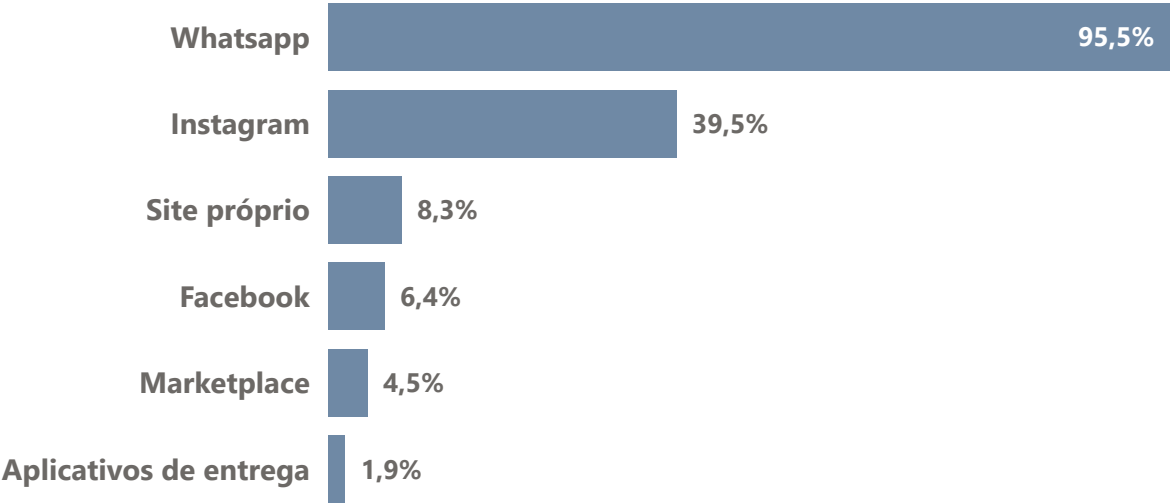
O ticket médio esperado por 49,5% das empresas é de R\$70,01 a R\$200,00.



Realiza vendas on-line?



Canais de venda utilizados

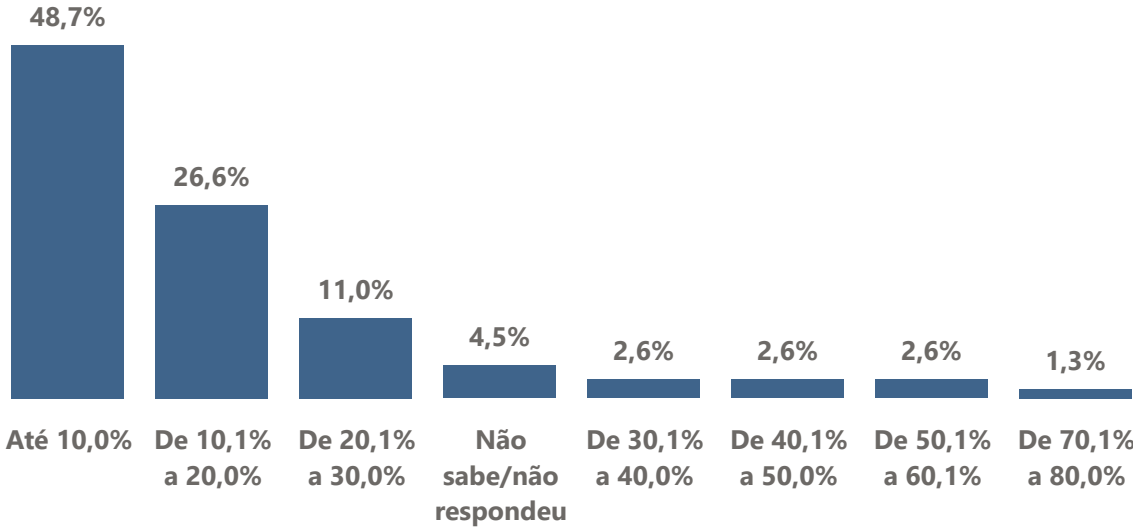


% empresas (total não soma 100%)

Entre as empresas impactadas pela data, 65,4% realizam vendas por algum canal on-line. O principal deles é o Whatsapp (95,5%), seguido do Instagram (39,5%).

As vendas on-line representam até 10% do total do faturamento para 48,7% das empresas.

Qual o percentual das vendas online em relação ao total de vendas da loja?



Pesquisa quantitativa do tipo survey telefônico, baseada em amostra dos segmentos do Comércio Varejista do Estado de Minas Gerais. A pesquisa foi realizada entre os dias 07 a 14 de julho de 2025. Foram avaliadas 409 empresas, havendo pelo menos 40 em cada região de planejamento (Alto Paranaíba, Central, Centro-Oeste, Jequitinhonha-Mucuri, Zona da Mata, Noroeste, Norte, Rio Doce, Sul de Minas e Triângulo). A amostra avaliada perfaz uma margem de erro da ordem de 5,0%, 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

Pesquisadores: Daianne Francielle da Silva, João Vitor Gomes dos Santos e Millena Ketley Nunes Scofield

Menores aprendizes: Isabelly Veloso de Oliveira e Samuel Lucas Ramos de Oliveira

**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



Sindicatos
Empresariais



Sistema Comércio