PESQUISA • COMÉRCIO VAREJISTA

NATAL 2026

Expectativa de vendas

Comércio varejista de Minas Gerais



Núcleo de Pesquisa e Inteligência | Fecomércio MG

CNC · Fecomércio MG · Sindicatos Empresariais · Sesc · Senac

Sistema Comércio

Natal

2026

O Natal é a melhor data de vendas para o comércio varejista. É um período de confraternizações, mundialmente comemorado com trocas de presentes. Levados pelo apelo emocional da data, os consumidores são envolvidos por um clima festivo e de convívio, criando um momento positivo e de grandes expectativas. A data tem como característica a multiplicação de efeitos, pois movimenta diversas cadeias produtivas, cabendo a cada uma oportunizar o seu negócio.

O Núcleo 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 estado, com vistas a aproveitar o ambiente de negócios gerado pelo Natal.



O Natal impacta 90,5% do comércio varejista e 43,4% esperam melhores vendas

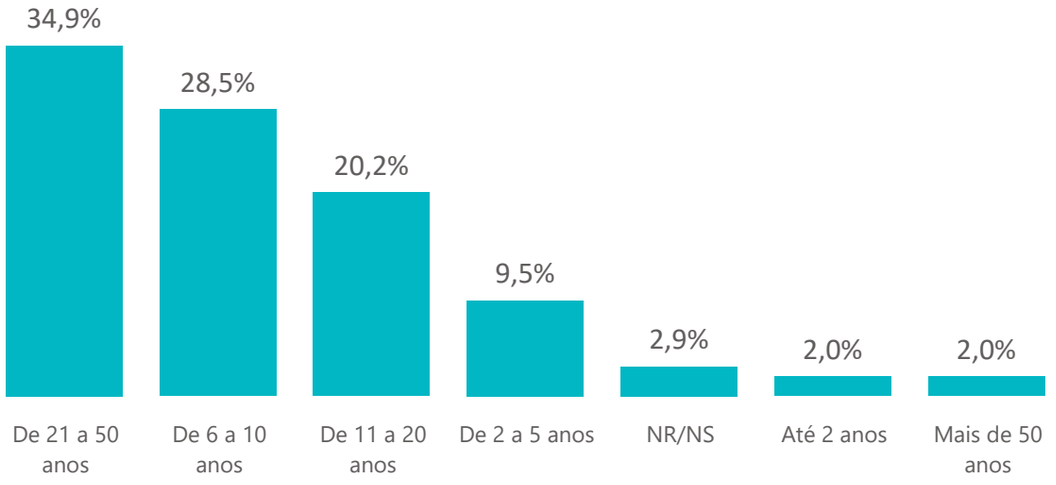
A data impacta 90,5% do comércio varejista do estado. Neste ano, 43,4% dos empresários esperam melhores resultados frente ao ano passado. Ainda, 22,7% esperam resultados iguais a 2025, sendo que 72,0% desses disseram ter ficado satisfeitos e 24,7% insatisfeitos. Entre os diversos motivos apresentados para as expectativas de melhora nas vendas, os que mais se destacam são expectativa/confiança, valor afetivo da data e ações promocionais.

Contando com a preparação para a data, 31,7% já receberam todas as encomendas e 50,1% já fizeram os pedidos e apenas estão aguardando-os chegar. A expectativa de 60,0% dos empresários é que a maior movimentação se dê às vésperas da data, na segunda quinzena de dezembro. Nesse período, o pagamento que deve se destacar é o crédito parcelado. Os produtos para compras em lojas físicas que devem ter mais saída são roupas, produtos alimentícios, bebidas e calçados, nesta ordem, enquanto nas vendas on-line roupas aparecem em primeiro lugar, seguidas de calçados e bebidas.

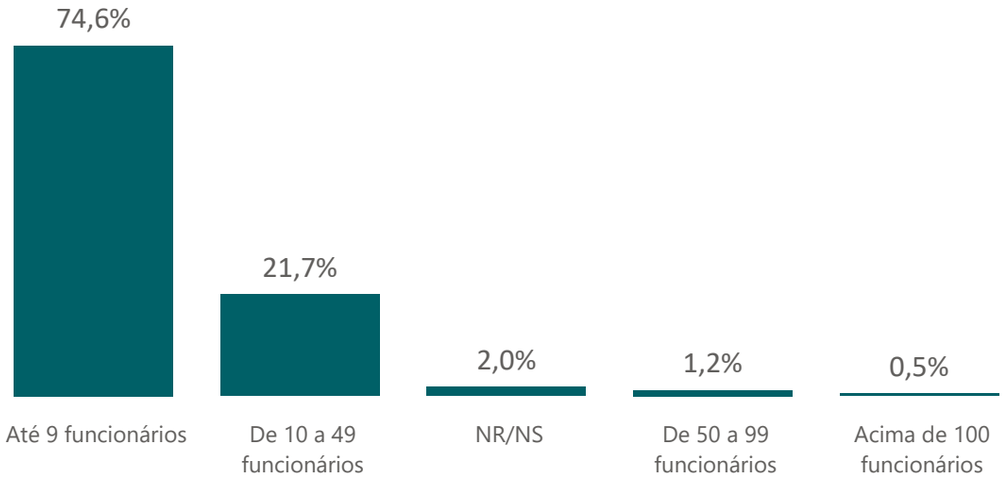
Perfil das empresas

2026

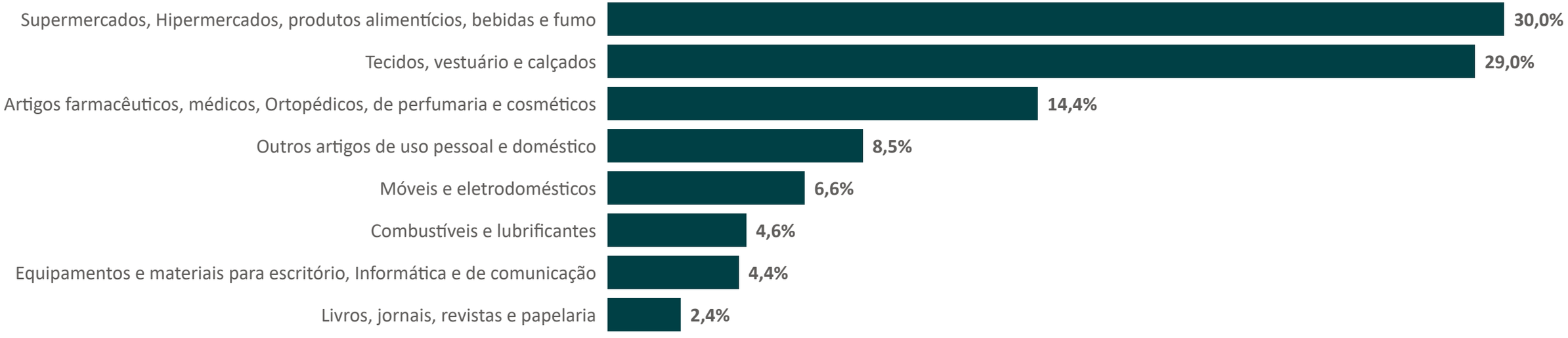
Tempo de atuação da empresa



Número de funcionários



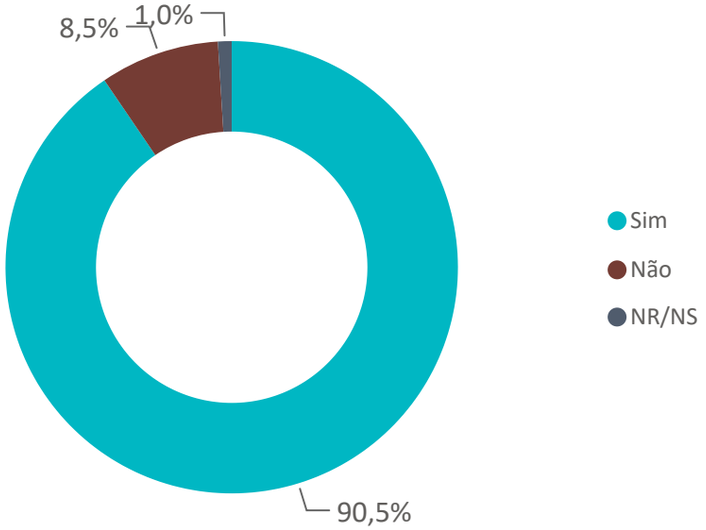
Segmento de atuação da empresa



Impacto do Natal na venda da loja

2026

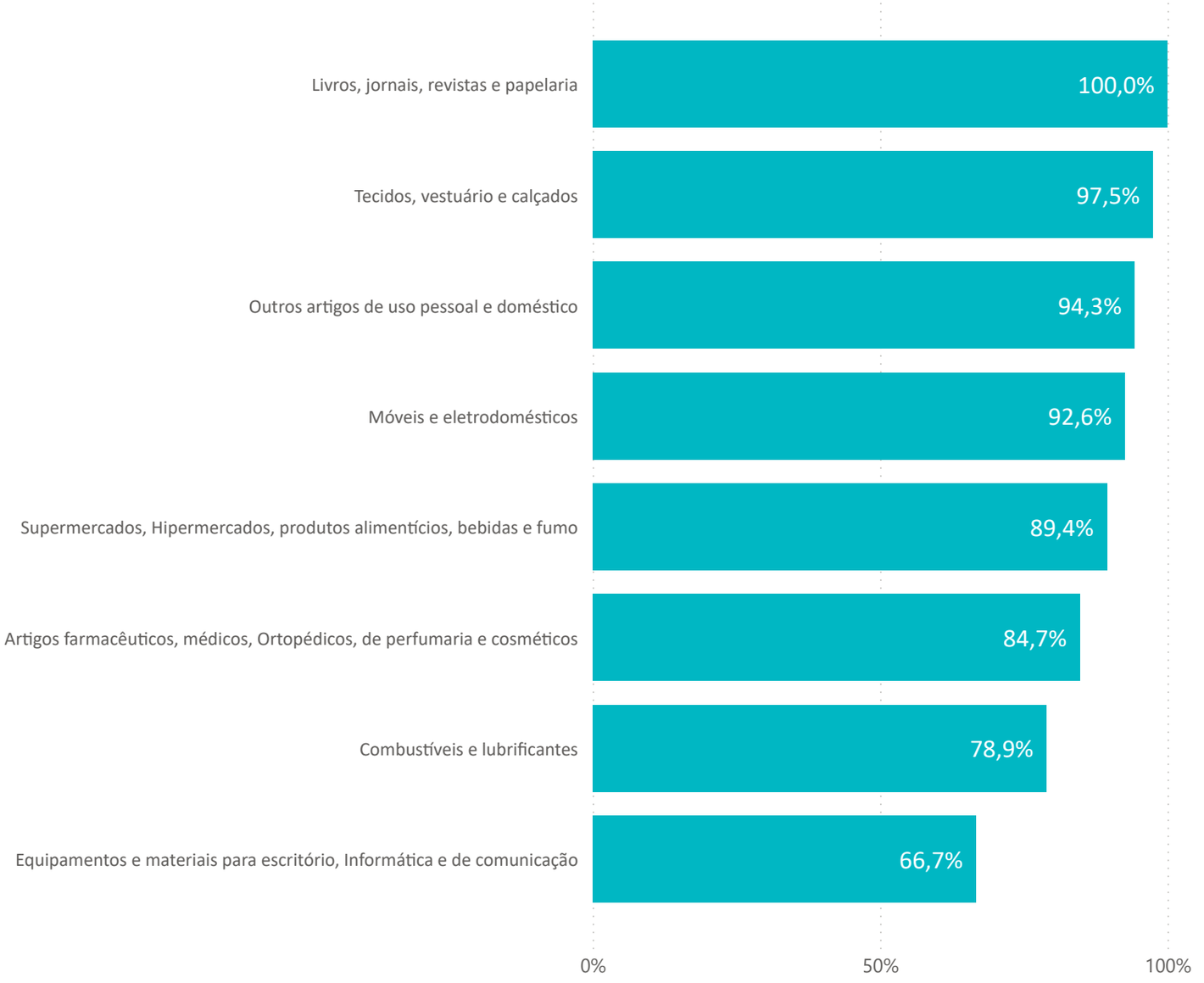
A data gera impacto no seu negócio?



O Natal, sendo a data comemorativa com maior relevância para o ano, impacta 90,5% do comércio de Minas Gerais.

Entre os entrevistados por segmento, observa-se que o impacto do Natal está presente em todos os setores analisados, alcançando pelo menos 66,7% das empresas.

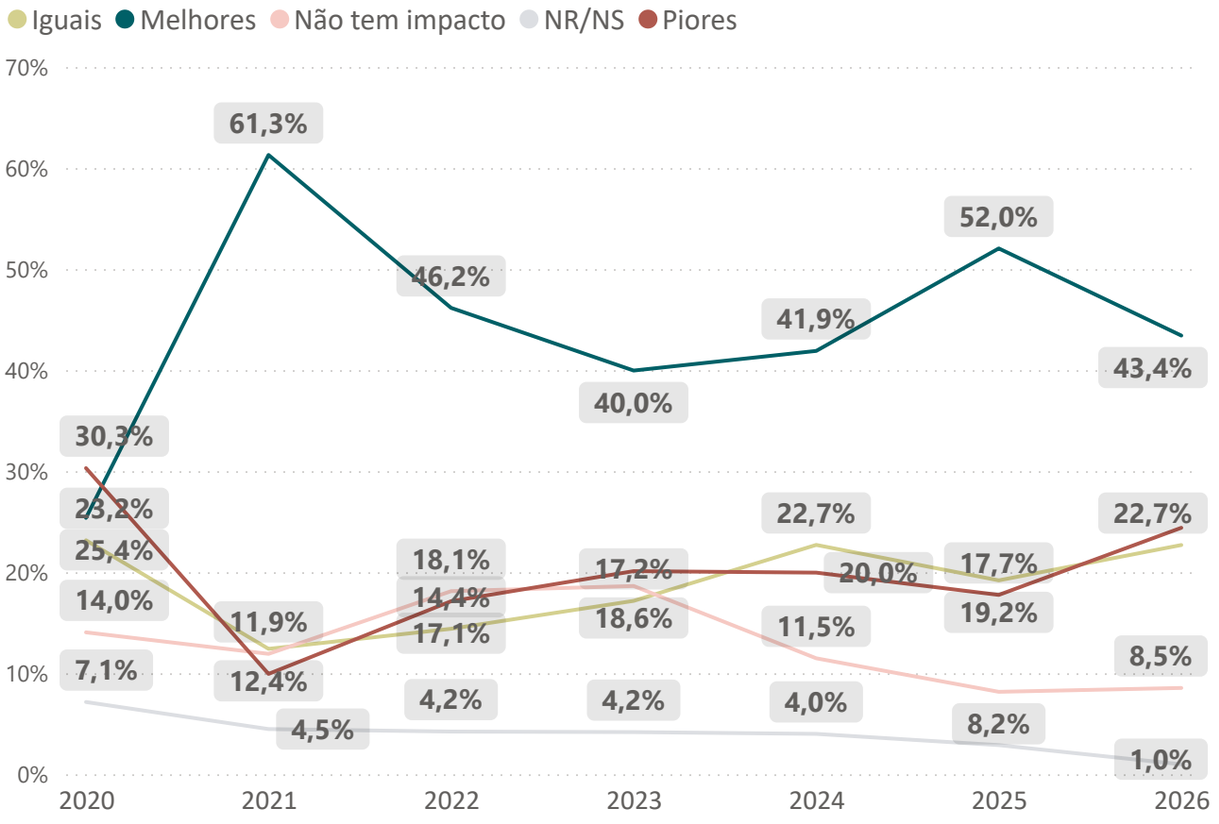
Percentual de empresas com impacto da data por segmento



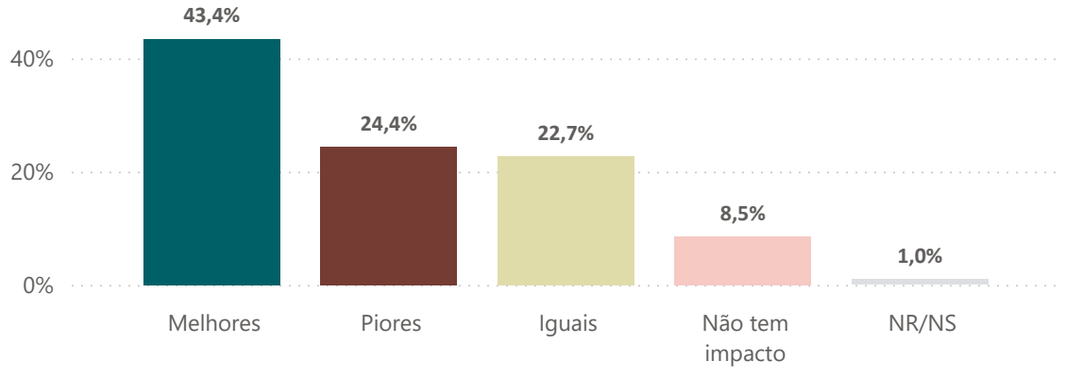
Expectativa de vendas

2026

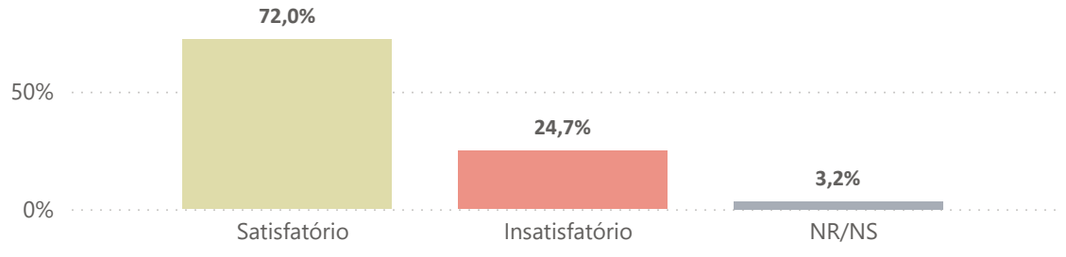
Histórico da expectativa de vendas em relação ao ano anterior



Expectativa para as vendas em relação ao ano passado dentre as empresas impactadas pela data



Se IGUAIS, como foram seus resultados?



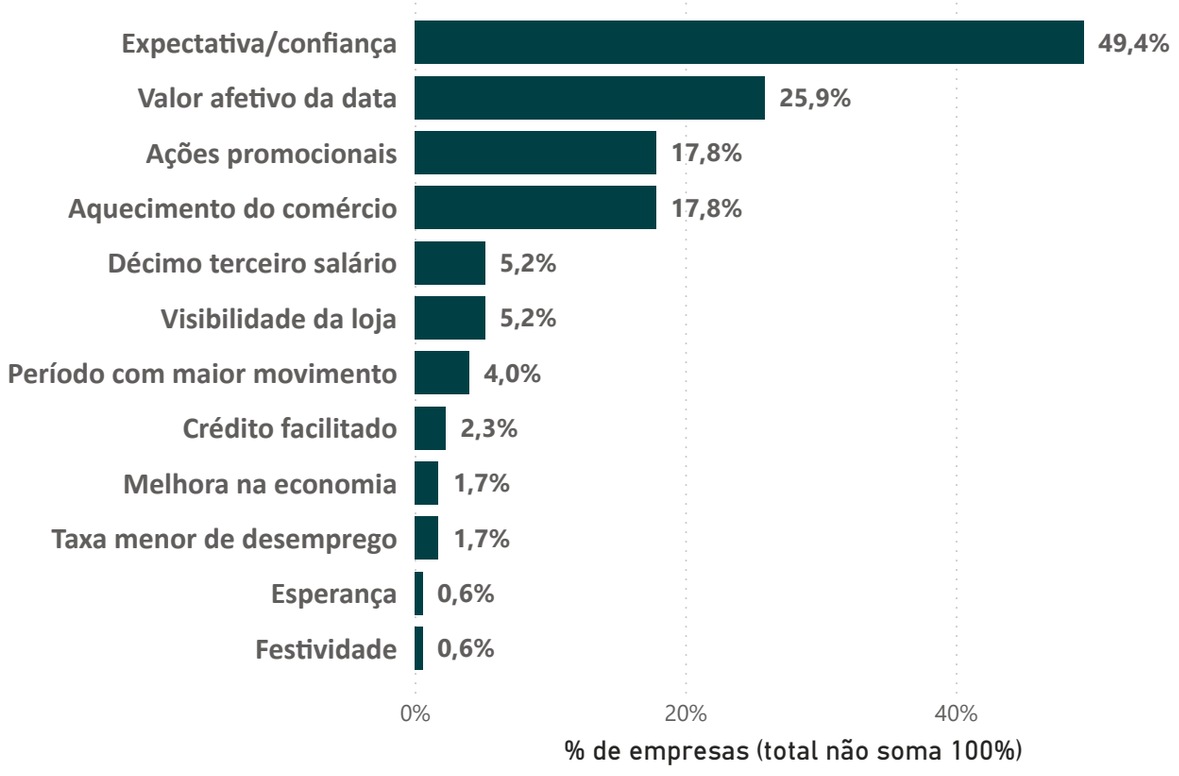
Após a melhora observada no ano anterior, o percentual de empresários que esperam melhores vendas de Natal recuou em 2026, passando de 52,0% para 43,4%.

Em 2026, 43,4% esperam melhores resultados frente ao ano passado e 24,4% piores. Ainda, 22,7% esperam resultados iguais, dos quais 72,0% consideram que, no ano passado, esses resultados foram satisfatórios e 24,7% disseram ter sido insatisfatórios.

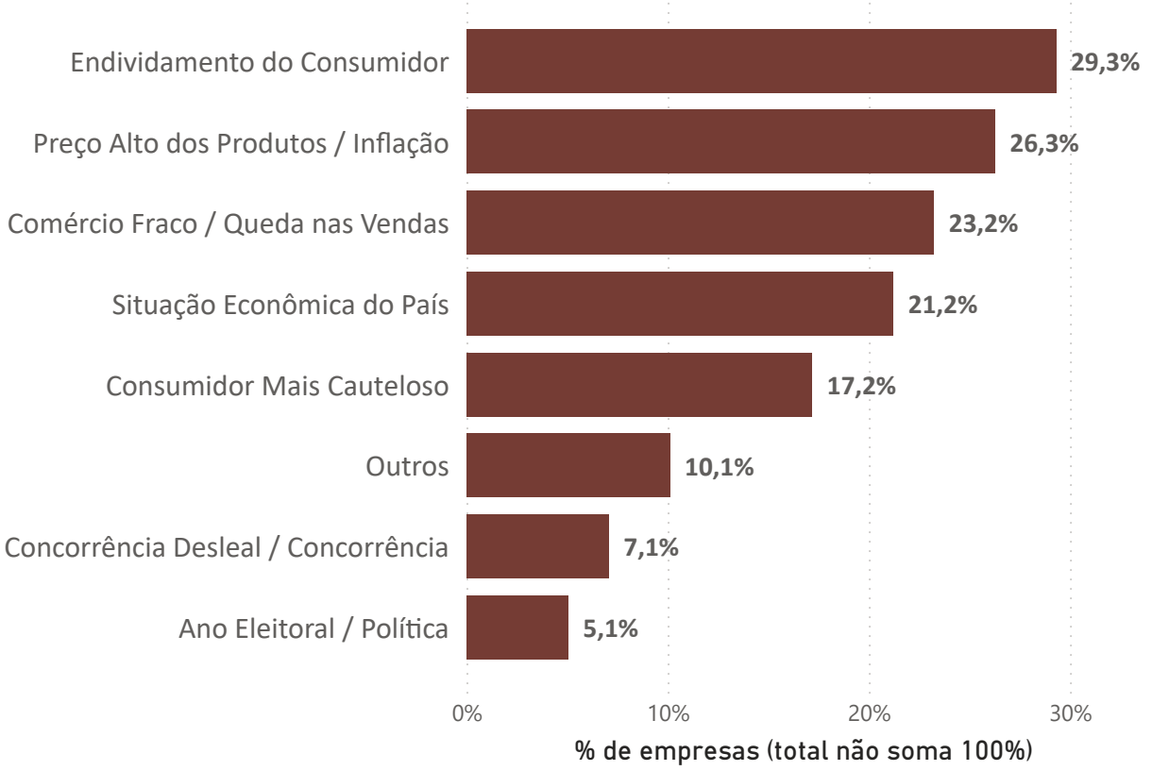
Expectativa de vendas

2026

Motivo para vendas melhores



Motivo para vendas piores



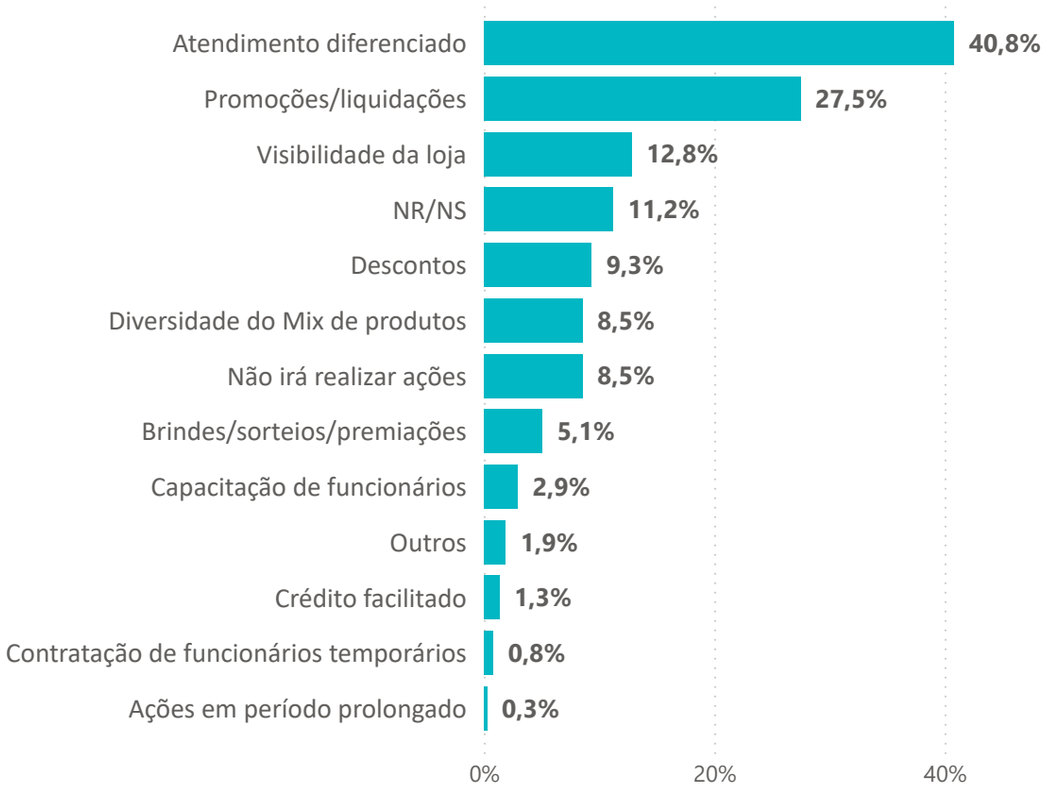
Entre os motivos apresentados para a expectativa de melhores resultados, destacam-se a expectativa/confiança e o valor afetivo da data. Ações promocionais e aquecimento do comércio também aparecem entre as principais justificativas.

Entre aqueles que esperam resultados piores, destacam-se o endividamento do consumidor, o preço alto dos produtos/inflação e o comércio fraco/queda nas vendas.

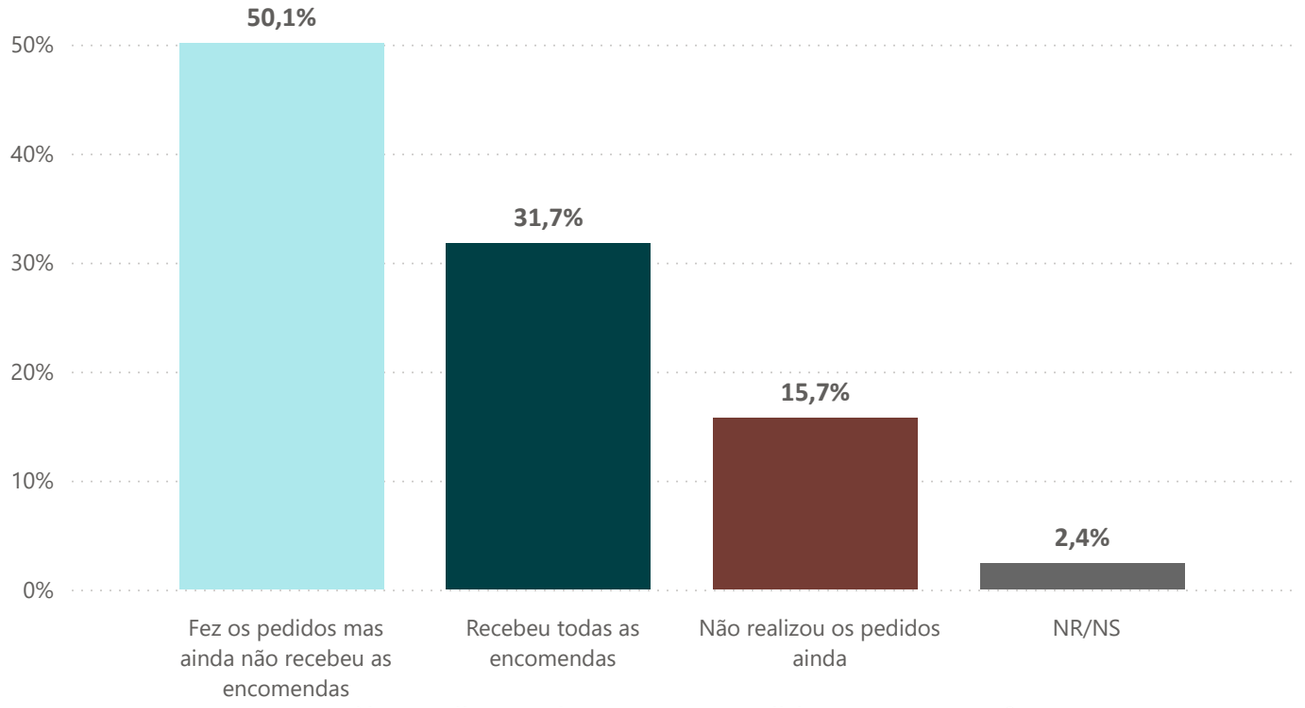
Ações para o período

2026

Medidas para alavancar as vendas no período



Em relação aos estoques, a empresa:



No que diz respeito aos estoques diria que a empresa?

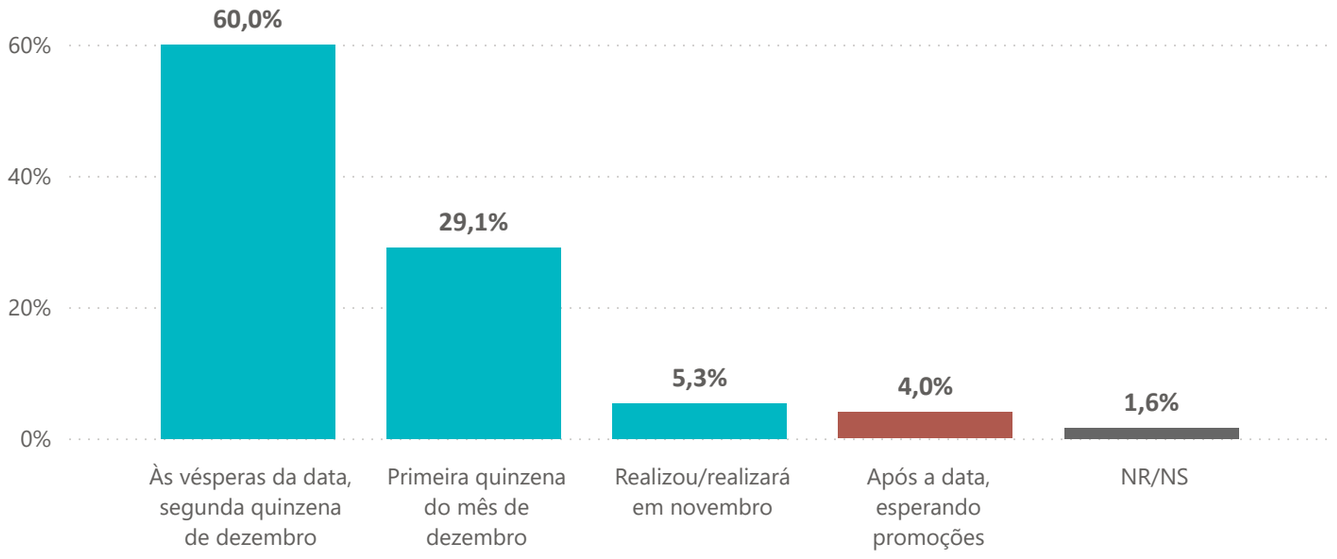
Com o intuito de melhorar os resultados esperados para o período, o atendimento diferenciado se destaca, com adesão de 40,8% dos comerciantes impactados pela data, enquanto 27,5% apostarão em promoções/liquidações.

Aproximadamente metade (50,1%) dos empresários já fez os pedidos, mas ainda não recebeu as encomendas, enquanto 31,7% estão preparados para as vendas da data e já receberam todas as encomendas.

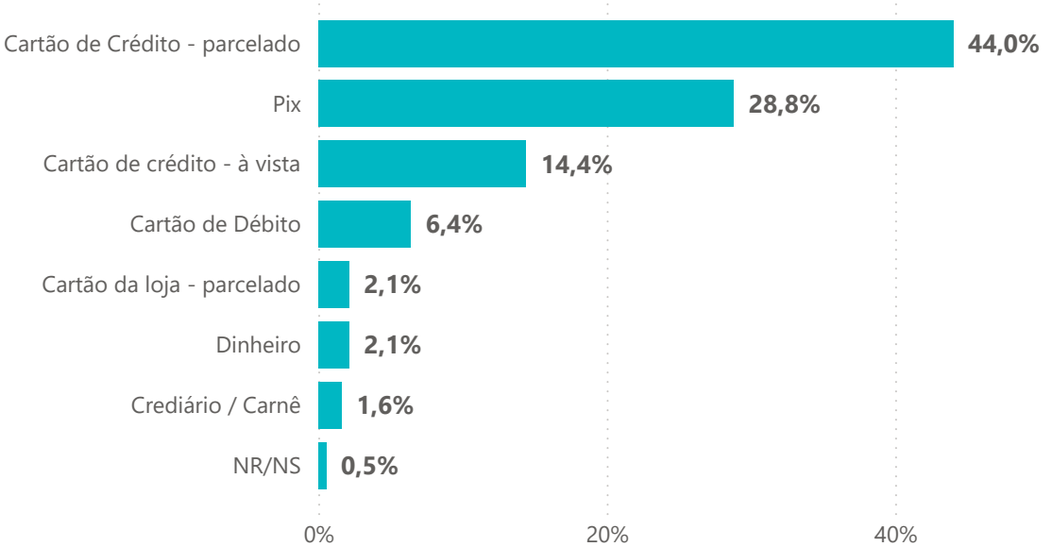
Perfil das compras

2026

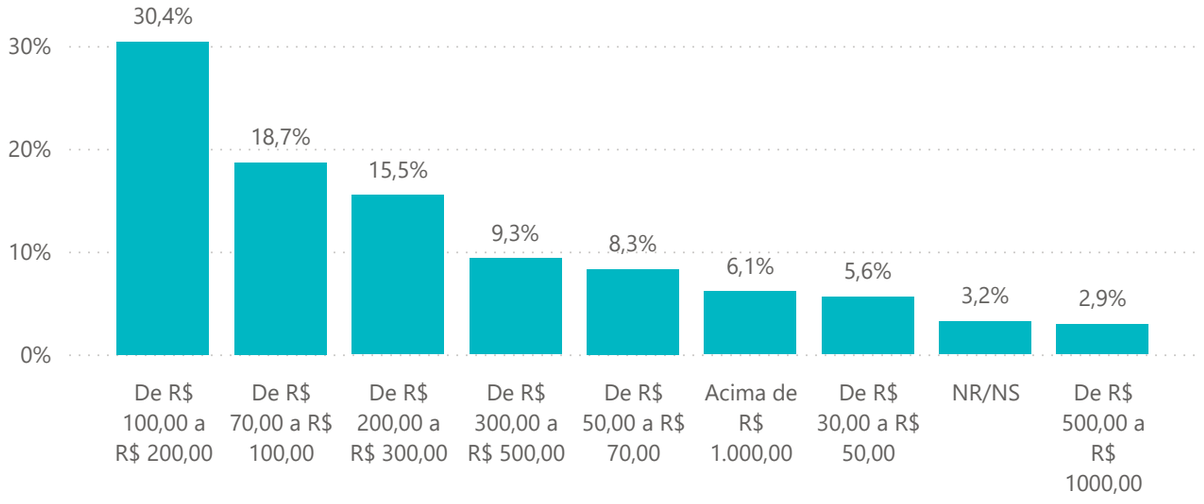
Quando o consumidor irá às compras?



Forma de pagamento mais esperada



Gasto médio esperado por consumidor



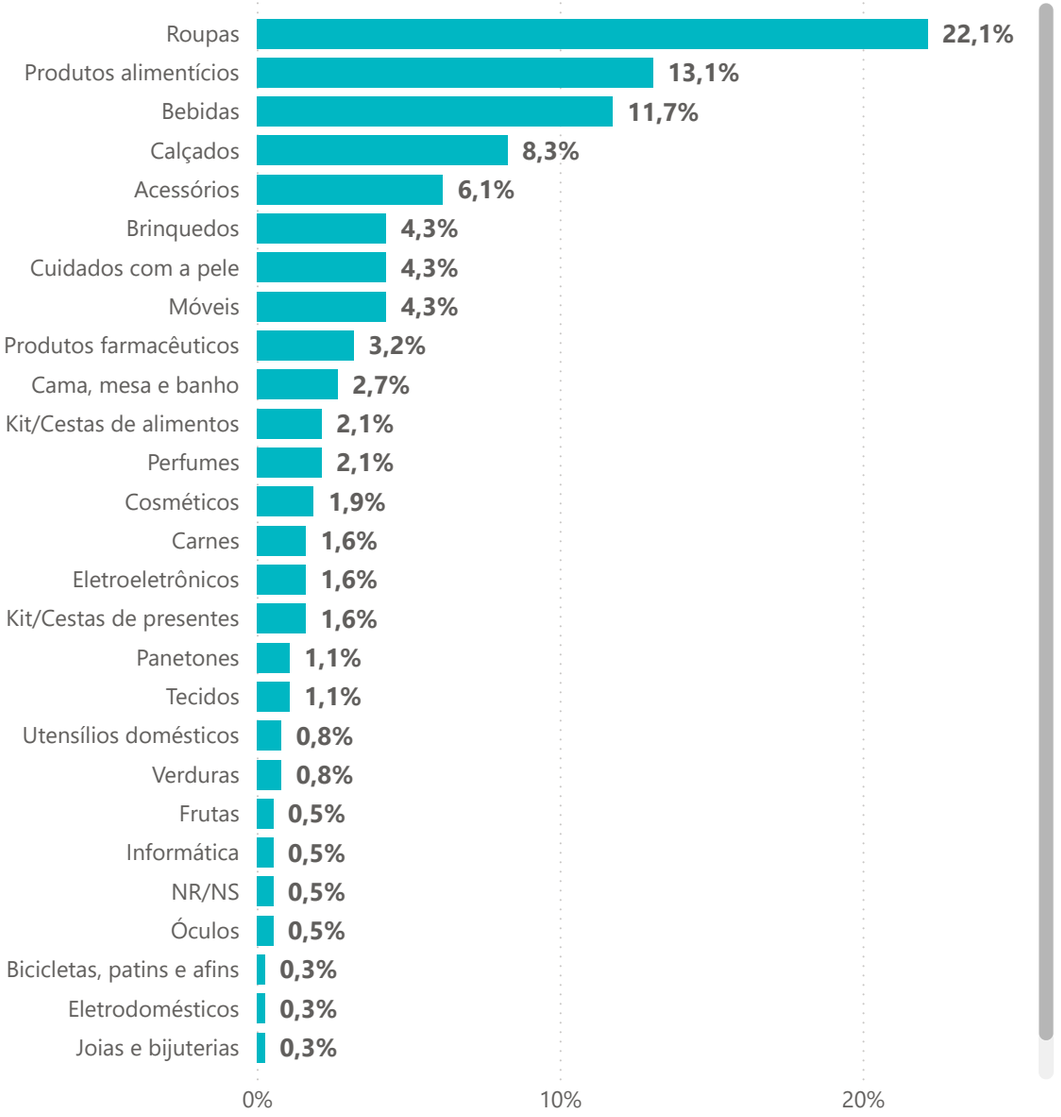
Do período de vendas de Natal, 60,0% dos empresários acreditam que a segunda quinzena de dezembro terá maior movimentação. Outros 29,1% indicaram que as compras devem ocorrer ainda na primeira quinzena do mês.

A forma de pagamento mais aguardada para o período é o cartão de crédito parcelado, apontado por 44,0% dos empresários, seguido pelo Pix, com 28,8%. Quanto ao gasto médio esperado por compra, destaca-se a faixa de R$ 100,00 a R$ 200,00.

Perfil das compras

2026

Quais os produtos/presentes acredita que devam ter maior saída?

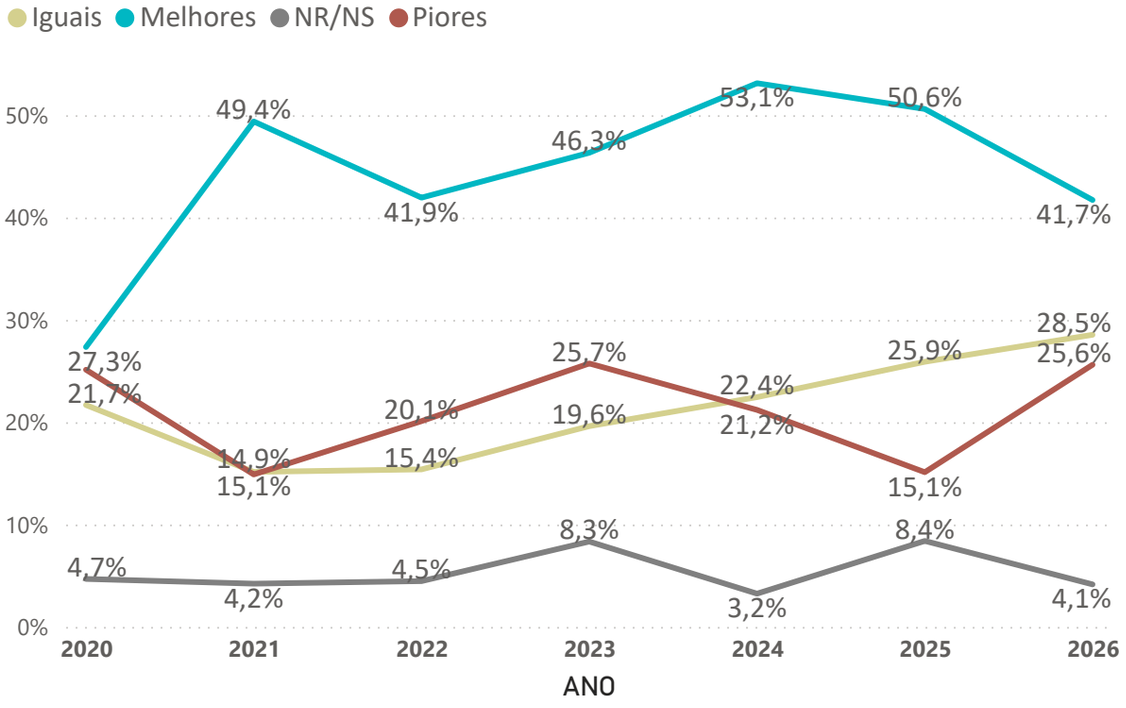


Roupas são os produtos que devem ter maior saída, na opinião dos empresários, seguidas por produtos alimentícios, bebidas, calçados e acessórios, considerando que também são os segmentos com maior representatividade na amostra.

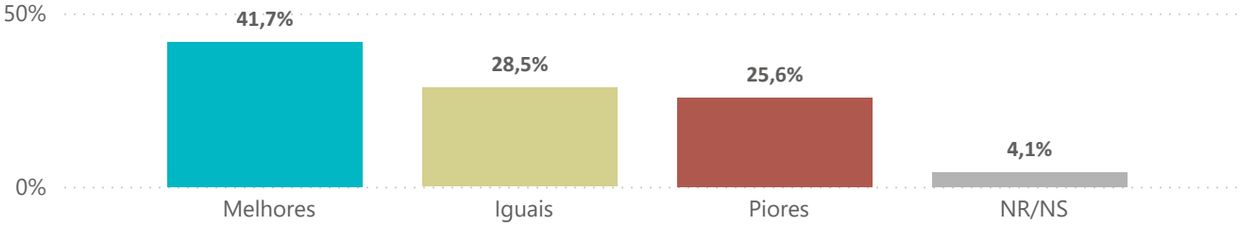
Expectativa para o último trimestre do ano

2026

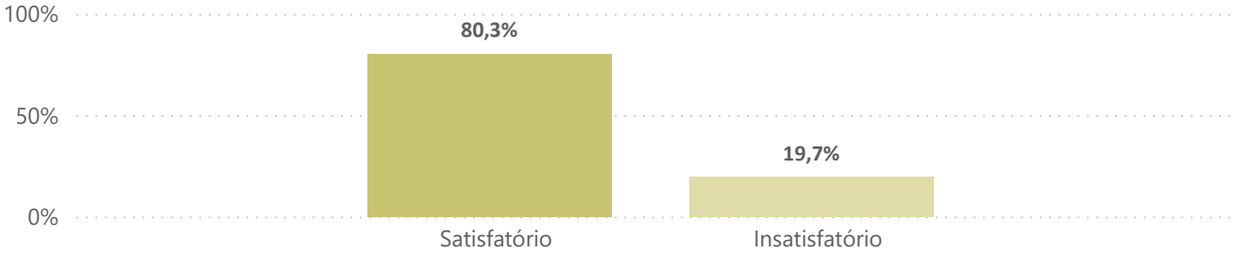
Comparação expectativa para o último trimestre do ano em relação ao ano anterior - acompanhamento



Comparação expectativa para o último trimestre do ano em relação ao ano anterior



SE IGUAIS, como foram seus resultados do último trimestre do ano passado?



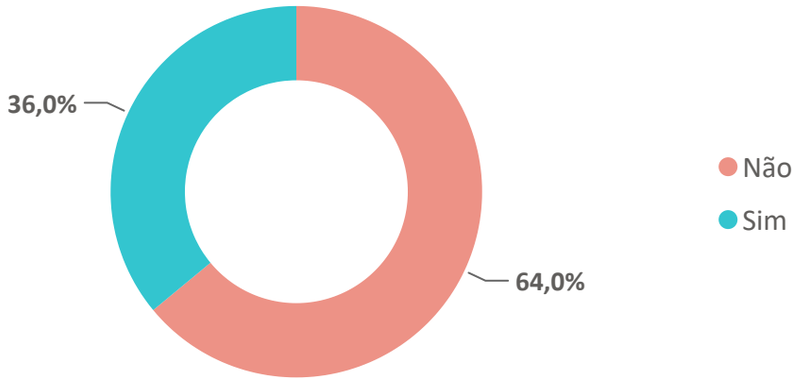
Na expectativa para o último trimestre do ano, 41,7% acreditam que será melhor que o último trimestre do ano passado, percentual inferior aos 50,6% registrados em 2025.

Para os que esperam resultados iguais (28,5%), 80,3% disseram que, no ano passado, obtiveram um fechamento satisfatório e 19,7% insatisfatório.

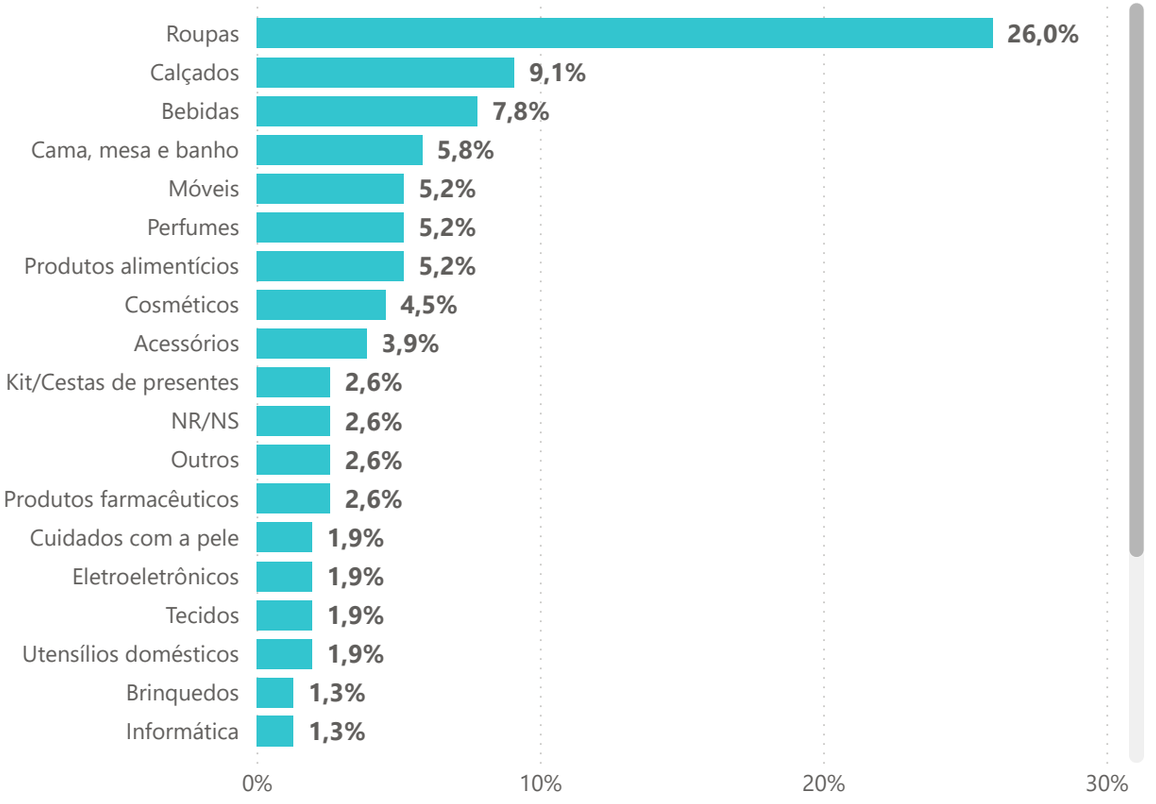
Vendas on-line

2026

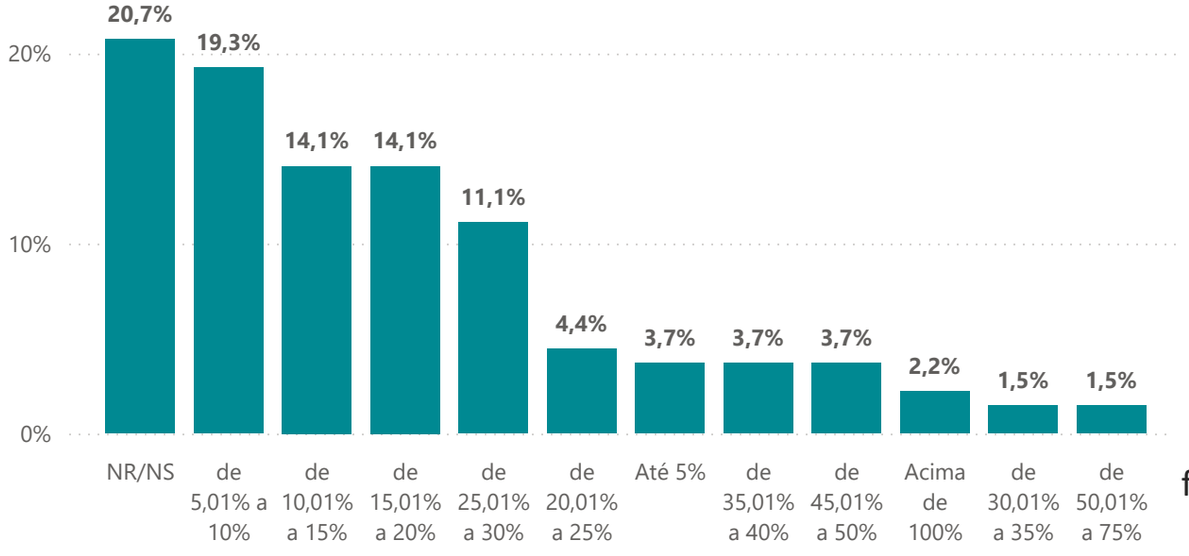
Realiza vendas on-line?



Quais os produtos/presentes acredita que devam ter maior saída?



Participação esperada das vendas on-line no faturamento total da loja



Das empresas impactadas, 36,0% informaram que realizam vendas on-line. Para esse modelo de vendas, roupas, calçados e bebidas se destacam para os empresários como os produtos que terão maior saída.

Entre os empresários que realizam vendas on-line, 19,3% esperam que esse canal represente de 5,01% a 10% do faturamento total da loja no período. As faixas de 10,01% a 15% e de 15,01% a 20% aparecem na sequência, ambas com 14,1%.

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 5 e 12 de novembro de 2026. Foram avaliadas 410 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 4,84 pontos perc…

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: 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
Menores 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

CNC · Fecomércio MG · Sindicatos Empresariais · Sesc · Senac
Sistema Comércio