



IICV SEED

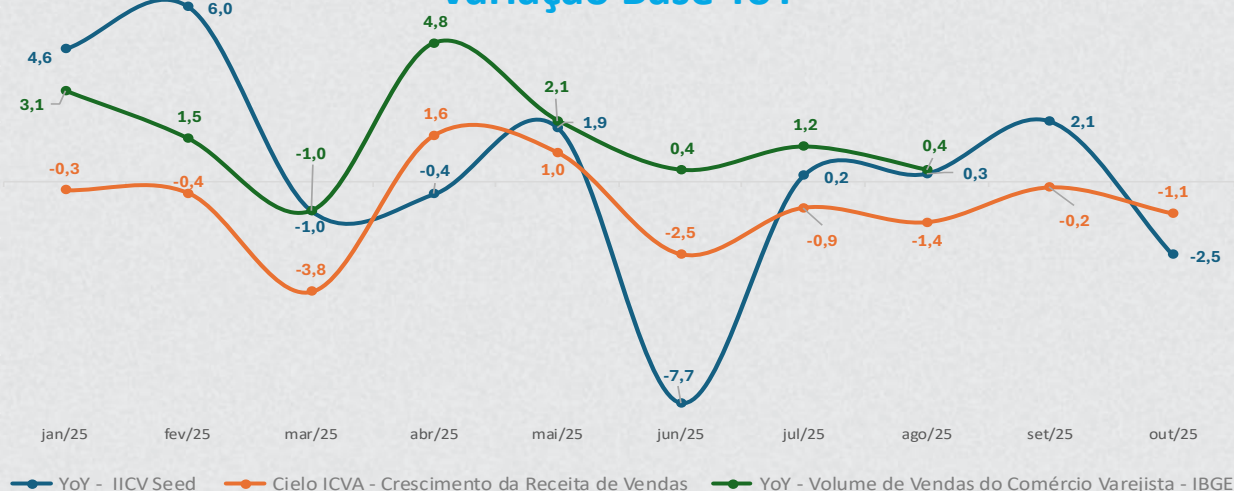
Índice de Intenção de Compra do Varejo **Outubro 2025**

NOSSO ÍNDICE COMO FAZEMOS?

O IICV SEED é um índice de intenção de compra no varejo físico, baseado em 58 milhões de visitantes/mês em milhares de lojas por todo o Brasil. O índice é auditado em diferentes setores do varejo e permite uma leitura consolidada da intenção de compra ao longo do tempo, além de análises detalhadas por categoria, região e tipo de operação.

Período analisado: Outubro/2025

Variação Base YoY



O MERCADO VAREJISTA NÃO É BRINCADEIRA DE CRIANÇA

O IICV Seed de outubro de 2025 apresentou uma **retração de -2,5%** frente ao mesmo período de 2024. O resultado deve ser analisado à luz do **efeito de base elevada**, já que em 2024 o mesmo comparativo havia apontado **alta de 6% sobre 2023**. Dessa forma, o movimento atual traduz um **ajuste natural após um ciclo de expansão**, mantendo o índice em **patamar estável e próximo da média histórica**.

Apesar de o comparativo outubro 2025 x 2024 indicar leve retração, a evolução mensal do índice mostra um comportamento consistente com o padrão histórico — um comportamento típico do último trimestre, à medida que o consumidor se prepara para as campanhas de Black Friday e Natal.

O varejo físico segue resiliente, com expectativa de crescimento para novembro, e dezembro.

Dia das Crianças:

Referente a **Semana do Dia das Crianças**, a categoria cresceu **2,7%**, no entanto o varejo em geral apresentou uma retração moderada de **-1,3%** em relação à data de 2024. O cenário do ano passado foi bastante semelhante: em **2024**, o feriado caiu em **um sábado**, enquanto **em 2025** ocorreu **no domingo**, ambos com impacto limitado sobre o fluxo de consumidores.

Já em **2023**, o dia **12 de outubro** caiu em uma **quinta-feira**, o que gerou um **feriado prolongado** de quatro dias; o desempenho apresentado foi significativamente superior. Tal fato evidencia o quanto a distribuição do calendário influencia diretamente o comportamento de compra.

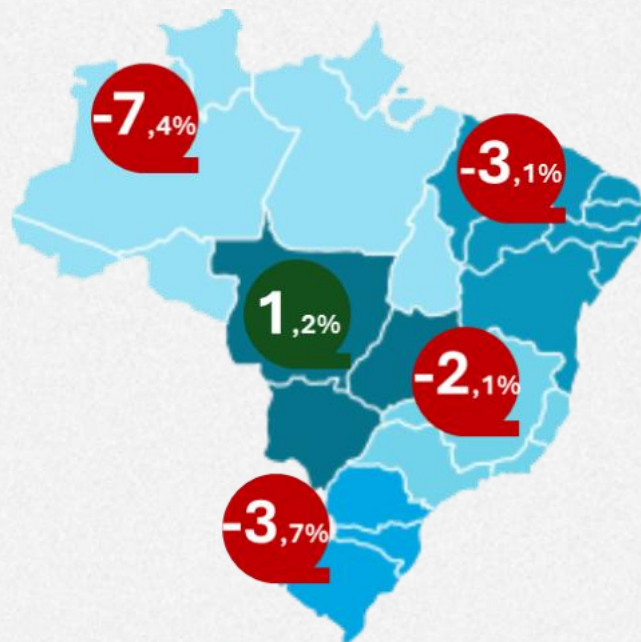
Esse histórico reforça que o efeito **“dia da semana”** é um fator determinante para o desempenho do varejo físico.

QUASE TODAS AS REGIÕES OPERAM NO VERMELHO

Quase todas as regiões brasileiras registraram retração em outubro de 2025, na comparação com o mesmo período de 2024. O **Centro-Oeste** foi a única a destoar, apresentando alta de **+1,2%**, enquanto as demais, **Sudeste (-2,1%)**, **Sul (-3,7%)**, **Nordeste (-3,1%)** e **Norte (-7,4%)**, encerraram o mês em terreno negativo.

Esse comportamento reforça um cenário de cautela econômica e o redirecionamento do foco varejista para a Black Friday, que se tornou fenômeno nacional, sem distinção geográfica — um movimento que atinge o varejo de Norte a Sul do país.

O bimestre novembro–dezembro, que se inicia agora, é o mais relevante do calendário varejista, concentrando as duas principais datas do setor: Black Friday e Natal. Nesse período, o consumo tende a se universalizar entre os segmentos, impulsionado pelo reforço da renda com o 13º salário e pela intensificação das campanhas promocionais em todo o país.



• Sul • Sudeste • Centro-Oeste • Nordeste • Norte



RUA X SHOPPING REFLETEM RESULTADOS OPOSTOS

O desempenho entre os varejos de **Ruas e Shoppings** apresentou comportamentos opostos em **outubro de 2025**: enquanto as **Ruas registraram queda de -1,3%**, os **Shoppings encerraram o período com alta de +6,6%**.

Esse movimento está alinhado ao comportamento geral do **IICV Seed**, influenciado pela força pontual do **Dia das Crianças**, que concentrou o consumo em categorias específicas.

Por se tratar de uma data com foco bem definido, o Dia das Crianças direciona a demanda para **segmentos**

voltados ao público infantil, como brinquedos, eletrônicos e serviços de entretenimento, monopolizando temporariamente a intenção de compra e reduzindo o dinamismo dos demais setores.

No cenário macroeconômico, o varejo opera em um ambiente desafiador nas contratações e investimentos, em meio a juros elevados, crédito restrito e desaceleração da atividade econômica.

Além disso, percebe-se que varejistas estão concentrando seus esforços no tradicional “**Esquenta Black Friday**”, que ganha força desde o início de novembro.

A expectativa é alta, sobretudo porque, assim como em 2024, a Black Friday de 2025 **ocorrerá na última sexta-feira, também no último dia útil do mês**, coincidindo com o pagamento da **primeira parcela do 13º salário**, combinação que tende a impulsionar o fluxo e a intenção de compra no fechamento do ano.

DESEMPENHO DE RUAS E SHOPPING

-1,3%

LOJAS DE RUA

+6,6%

LOJAS DE SHOPPING



ENTRE OS SEGMENTOS, NADA DE ESCONDE-ESCONDE

Os destaques do mês ficaram por conta dos segmentos de **Artigos Esportivos** e **Artigos Infantis / Brinquedos**, que registraram altas de **+4,3%** e **+0,6%**, respectivamente, resultado esperado para o fechamento do Mês das Crianças.

Ambos os segmentos ganham força nesta época do ano, impulsionados pelo calendário promocional e pelo aumento de consumo voltado ao lazer e recreação.

Na **contramão**, o segmento de **Telefonia** apresentou uma queda de **-9,9%**, interrompendo a sequência de altas que vinha mantendo nos últimos meses.

Segundo análises do setor, os lançamentos de modelos **premium**, como **iPhone** e **Galaxy S**, geraram menor impacto do que esperado, mesmo com forte investimento promocional.

O resultado reflete tanto a maturidade do mercado quanto o cauteloso comportamento de compra diante de produtos de alto valor agregado, em um cenário econômico ainda marcado por juros elevados e crédito restrito.

Outro setor que encerrou o mês em queda foi o de **Perfumaria e Cosméticos** (**-6,9%**), acumulando sua **segunda retração consecutiva**. A oscilação no desempenho reflete a **volatilidade do consumo discricionário**, que busca ofertas e ações promocionais agressivas no setor.

Esses segmentos, especialmente **Telefonia** e **Perfumaria**, devem **concentrar esforços e investimentos na Black Friday**, buscando recuperar performance e encerrar o ano em trajetória positiva.

MAIORES CRESCIMENTOS DO FLUXO DE VISITANTES

+4,3%

ARTIGOS
ESPORTIVOS

+0,6%

ARTIGOS
INFANTIS /
BRINQUEDOS

MAIORES QUEDAS DO FLUXO DE VISITANTES

-9,9%

TELEFONIA
e ACESSÓRIOS

-6,9%

PERFUMARIA E
COSMÉTICOS

APERTEM OS CINTOS: ESTÁ CHEGANDO A FRIDAY MAIS BLACK DO ANO

Hora de **arregaçar as mangas**: chegou **novembro**, o mês da **Black Friday** — o tão esperado período que costuma **salvar o ano** para o varejo físico.

Junto com o bimestre, **vem um caminhão de esperanças**, planejamento e muito trabalho. O cenário macroeconômico ainda não é favorável, mas há espaço para otimismo e expectativa de um fim de ano aquecido.

Em **2024**, o desempenho foi excelente, com **alta de +5,7%**. O número, por si só, já seria expressivo, mas ganha ainda mais peso quando visto sob o **efeito histórico**: representou uma **forte recuperação do varejo** para a data e reacende a confiança de consumidores e lojistas.

O **acumulado do ano de 2025** até o momento (jan/out 2025) mostra um cenário positivo, com **crescimento acumulado de +3,6%**, em outras palavras, o varejo está se movimentando e mantendo estabilidade em meio a um ambiente desafiador. Dos **10 meses** analisados somente 3 deles tiveram queda.

Outro ponto relevante para a análise deste ano - assim

como em 2024, a **Black Friday de 2025** ocorrerá no **último dia útil do mês**, coincidindo com o pagamento da primeira parcela do 13º salário.

Essa sincronia histórica tende a **impulsionar a intenção e o poder de compra** e **potencializar as vendas de novembro**. No entanto, também como aconteceu em 2024, A Black Friday deve retirar um pouco das vendas do Natal em formato de antecipação.

Diante desse cenário e da semelhança dos indicadores com o ano anterior, a **expectativa para novembro de 2025** é de uma **alta superior a 4,0%** em relação ao mesmo período de 2024.

Algumas **boas notícias econômicas** também podem reforçar o ânimo do consumidor.

A mais aguardada é a **aprovação da isenção do Imposto de Renda para quem ganha até R\$ 5.000,00**, medida que ajudará a reduzir parte da defasagem salarial acumulada e **deve injetar recursos na economia já em 2026**.

Se a medida for confirmada **antes da Black Friday**, pode **eleva o sentimento de confiança** e **estimular as compras** neste fim de ano.



"A prevenção pode salvar vidas.
Em 2025, abrace o cuidado, espalhe consciência e inspire
coragem.

Cuidar é um valor que também deve fazer parte dos negócios.