

Dia das Mães deve movimentar R\$ 183 mi no ABC

Associações comerciais da região estimam alta nas vendas em relação ao ano passado

O Dia das Mães é uma das principais datas para o varejo. Os setores de comércio e serviços esperam movimentar este ano aproximadamente R\$ 38 bilhões, com 127 milhões de consumidores indo às compras, segundo levantamento da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do SPC Brasil.

No ABC, a data deve movimentar cerca de R\$ 183 milhões no varejo, de acordo com pesquisa de intenção de compras realizada pela Strong Business School em parceria com a Associação Comercial e Industrial de Santo André (ACISA). Segundo o levantamento, somente no município de Santo André, a projeção é de R\$ 51 mi-

lhões em movimentação no varejo.

Em São Bernardo, segundo a Associação Comercial e Industrial de São Bernardo do Campo (ACISBEC), é esperado um crescimento de 8% nas vendas em relação ao mesmo período do ano passado. O presidente da ACISBEC, Valter Moura Júnior, destaca a ampla variedade de comércios do município. "O comércio de São Bernardo é bem completo. Temos variedade de produtos, preços competitivos e estrutura. Não há necessidade de sair da cidade para encontrar boas opções de presentes para o Dia das Mães", diz Moura.

Já em São Caetano, o comércio espera alta de 10% em relação ao ano passado.

"A nossa expectativa para o Dia

das Mães de 2026 é positiva. A data, uma das mais importantes para o varejo, deve ser impulsionada por um consumidor mais confiante, ainda que cauteloso. O comércio local vem se preparando com ações promocionais, melhoria no atendimento e integração entre lojas físicas e digitais, ampliando as oportunidades de venda", afirma o presidente da Associação Comercial e Industrial de São Caetano (ACISCS), Sérgio Tannuri.

Cautela

De acordo com a pesquisa da Strong em parceria com a ACISA, o preço médio por presente será de R\$ 270, com preferência para perfumes e cosméticos, vestuário,

seguidos por joias e bijuterias, flores e cestas de café da manhã. O professor da Strong Business School, Sandro Maskio, analisa que o consumidor está mais racional na hora da compra. "O consumidor continua valorizando a data, mas passou a ponderar preço, qualidade e condições de pagamento antes de decidir a compra", afirma.

O estudo da CNDL revela que seis em cada dez entrevistados

pretendem parcelar as compras sem garantia de pagamento, 37% admitem que o orçamento vai ficar apertado e confiam na capacidade de dar um jeito posteriormente para pagar, e 27% apontam que priorizam a satisfação e o bem-estar da compra em vez do planejamento financeiro. Além disso, entre os que pretendem presentear, quase 40% já possuem contas em atraso, sendo

72% deles negativados. "Essa é uma postura muito arriscada, já que a possibilidade do cenário mudar entre a compra e o pagamento é muito pequena, a chance de o consumidor ficar com o orçamento muito apertado e deixar de pagar as contas existe, e aí o consumidor pode entrar numa inadimplência", ressalta a especialista em finanças da CNDL, Merula Borges.

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal Folha do ABC - São Bernardo do Campo/SP

Seção: São Caetano **Página:** 3