

IICV SEED

Índice de Intenção de Compra do Varejo – Junho 2025

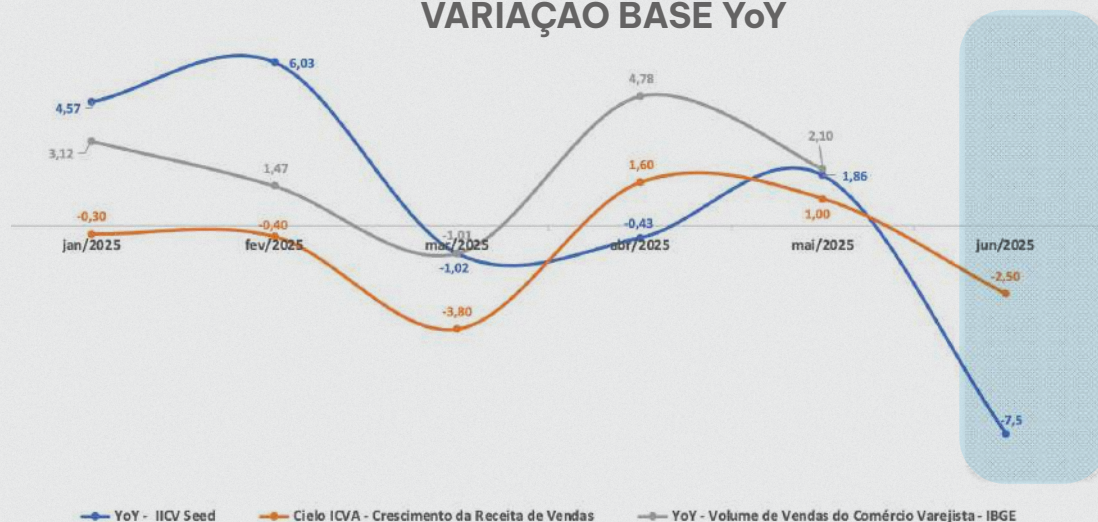


NOSSO ÍNDICE COMO FAZEMOS?

O **IICV SEED** é um índice de intenção de compra no varejo físico, baseado em **35 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: Junho/2025

VARIAÇÃO BASE YoY



IICV SEED APONTA QUEDA DE -7,5% EM JUNHO

O IICV Seed registrou em junho uma variação negativa de **-7,5%** no desempenho consolidado do varejo nacional. Embora o comportamento sinalize um arrefecimento natural do período, dada a postergação do consumo após o mês do Dia das Mães, a segunda maior data do calendário comercial, este resultado de 2025 revela uma desaceleração ainda mais pronunciada, com vários vetores que podem explicar tal comportamento, conforme segue:

No comparativo anual, junho de 2025 contou com um sábado a menos frente a 2024, o que impacta significativamente a performance mensal do setor, dado o peso relativo do fim de

semana nas vendas de varejo físico. Soma-se a isso o feriado de Corpus Christi (19/06), posicionado em uma quinta-feira, favorecendo uma emenda prolongada de consumo externo ao ambiente urbano, o que contribuiu para a redução do tráfego nos pontos de venda. Foi o último feriado prolongado até novembro.

No ambiente macroeconômico, o cenário também não favorece. A política monetária contracionista, refletida na manutenção da taxa Selic em patamar elevado, associada à percepção inflacionária persistente, gera um comportamento mais conservador para o consumo.

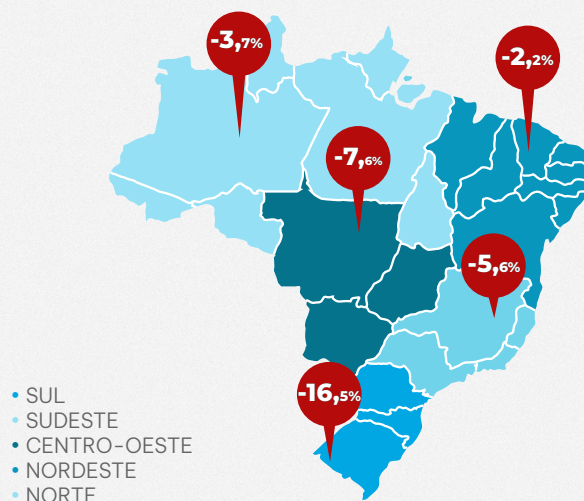
REGIÃO SUL SOFRE OS MAIORES IMPACTOS

O destaque negativo do mês de junho ficou por conta da **Região Sul**, com retração de **-16,5%**, amplificada por **eventos climáticos** extremos que comprometeram tanto a demanda quanto a cadeia de abastecimento. Registros de chuvas significativamente acima da média histórica (como os 424 mm acumulados em Santa Maria/RS) e temperaturas negativas com incidência de geadas e neve em cidades serranas, como General Carneiro (PR), limitaram a fluidez no varejo físico e elevaram os custos operacionais da distribuição regional.

No **Sudeste (-5,6%)** e no **Centro-Oeste (-7,6%)**, o comportamento do consumidor seguiu trajetória de desaceleração moderada, ainda sob influência de temperaturas atipicamente baixas no final do mês e de um ambiente macro de cautela.

Já o **Norte (-3,7%)** e o **Nordeste (-2,2%)**, com maior estabilidade climática, perderam menos. Mas, ainda assim, também foram impactados pelo feriado e pela redução do número de sábados em 2025.

Crescimento Fluxo Regional %



SEGMENTO DE PERFUMARIA E COSMÉTICOS: A BOA NOTÍCIA DO MÊS

Em um ambiente de consumo com retração generalizada, os setores de bens duráveis e semiduráveis seguiram pressionados, refletindo o comportamento mais cauteloso do consumidor diante das incertezas macroeconômicas.

Na contramão desse movimento, o segmento de

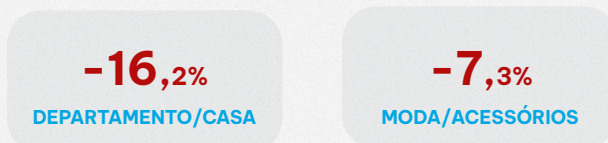
Perfumaria e Cosméticos apresentou performance positiva, com expansão de **5,8%** no período, sinalizando resiliência mesmo em um cenário de menor propensão ao consumo.

Por outro lado, outras categorias mais sensíveis ao contexto econômico, como **Moda e Acessórios e Departamentos/Casa**, sofreram os maiores impactos, com retração de **-7,3%** e **-16,2%** respectivamente. A dinâmica sugere uma recalibração do mix de consumo, afetado pelas mudanças do clima em todas as regiões.

MAIORES CRESCIMENTOS DO FLUXO DE VISITANTES



MAIORES QUEDAS DO FLUXO DE VISITANTES



DESEMPENHO DE LOJAS DE SHOPPING E LOJAS DE RUA



SHOPPINGS E LOJAS DE RUA TÊM DESEMPENHO HOMOGÊNEO

O cenário adverso de junho impactou de forma transversal os principais formatos de atendimento presencial. Lojas de rua registraram retração de **-7,3%**, enquanto lojas de shopping apresentaram desempenho similar, com queda de **-5,5%**.

A convergência nos índices evidencia que a escolha do canal físico – seja pela conveniência ou pela experiência – não foi suficiente para alterar o comportamento de consumo no mês. A retração observada reflete, portanto, fatores sistêmicos mais amplos, que afetaram a demanda indiferentemente à modalidade de loja.



ANÁLISE SEMESTRAL DO VAREJO



Crescimento de 4,5% no primeiro semestre de 2025

O varejo brasileiro encerrou o primeiro semestre de 2025 com saldo positivo de +4,5% no movimento de visitantes em lojas comparado ao mesmo período do ano passado. Mesmo diante da cautela do consumidor frente ao cenário macroeconômico e da retração expressiva observada em junho, o setor mostrou resiliência e reforça o otimismo para a segunda metade do ano.

Expectativa otimista para a segunda metade do ano

Para o segundo semestre, a expectativa é de um desempenho ainda mais aquecido. Historicamente marcado por datas fortes como

Dia dos Pais, Black Friday e Natal, o período deve registrar crescimento de +17% frente aos primeiros seis meses deste ano, segundo modelos preditivos. No ano passado, o segundo semestre já havia avançado +16,1% em comparação com o primeiro, sinalizando um ambiente favorável para o varejo repetir – e até superar – esse desempenho em 2025.



Uso de dados é vital

O diferencial competitivo estará na capacidade dos varejistas de interpretar dados em profundidade e agir rapidamente para converter visitas em vendas. As principais datas do calendário comercial tendem a impulsionar o fluxo de consumidores, mas sabemos que fluxo, por si só, não garante performance. O uso estratégico de informações, como padrões de comportamento, horários de pico e dinâmicas regionais, será decisivo para capturar as oportunidades do semestre. Mais do que prever tendências, o desafio agora é converter intenção em compra.