



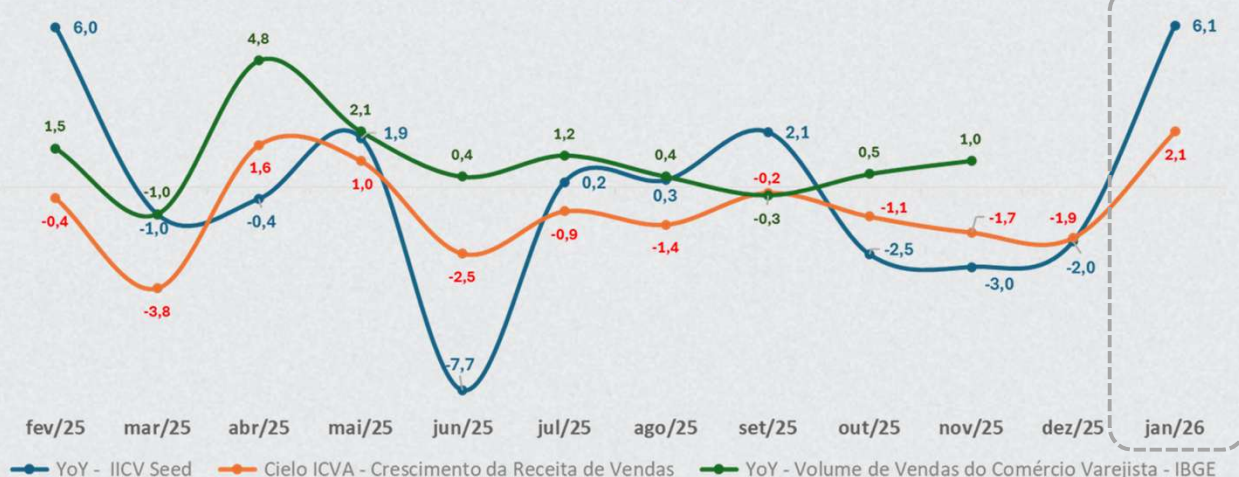
IICV SEED Janeiro 2026

Índice de Intenção de Compra do Varejo - SEED

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 região e tipo de operação.

IICV SEED – Variação Base YoY



IICV SEED INICIA 2026 COM ACELERAÇÃO NA DINÂMICA DO VAREJO FÍSICO

O IICV SEED de janeiro de 2026 registra uma alta de +6,1% em relação ao mesmo mês de 2025. Esse resultado **representa uma inflexão** em relação ao comportamento observado no último trimestre de 2025, período marcado por retrações consecutivas na dinâmica do varejo presencial.

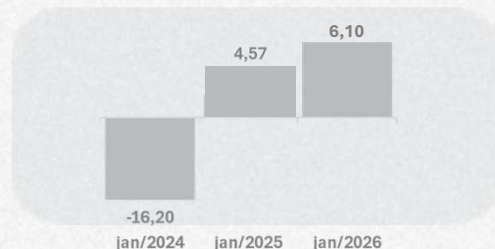
Janeiro é tradicionalmente um mês de elevado custo para as famílias, pagamento de IPVA, IPTU, despesas de férias, matrículas escolares etc. No entanto, tais aspectos não atrapalharam a performance do varejo no mês.

Alguns fatores podem ter influenciado diretamente este resultado, como o reajuste do salário-mínimo e a atualização da faixa de isenção do Imposto de Renda.

Outros pontos relevantes a serem lembrados são que o período leva muitos visitantes para **troca de produtos nas lojas físicas**, além de ocorrer uma intensificação de **ações promocionais no varejo**, especialmente em segmentos que buscaram **ajustar estoques e estratégias após o baixo desempenho do fim de 2025**. São movimentos que elevaram a atratividade dos pontos de venda e contribuíram para o aumento da circulação presencial.

Os resultados de janeiro indicam que o varejo físico inicia 2026 em um momento de **recomposição operacional**, e os próximos meses serão determinantes para avaliar a consistência dessa dinâmica ao longo do ano.

Evolução nos últimos 3 anos



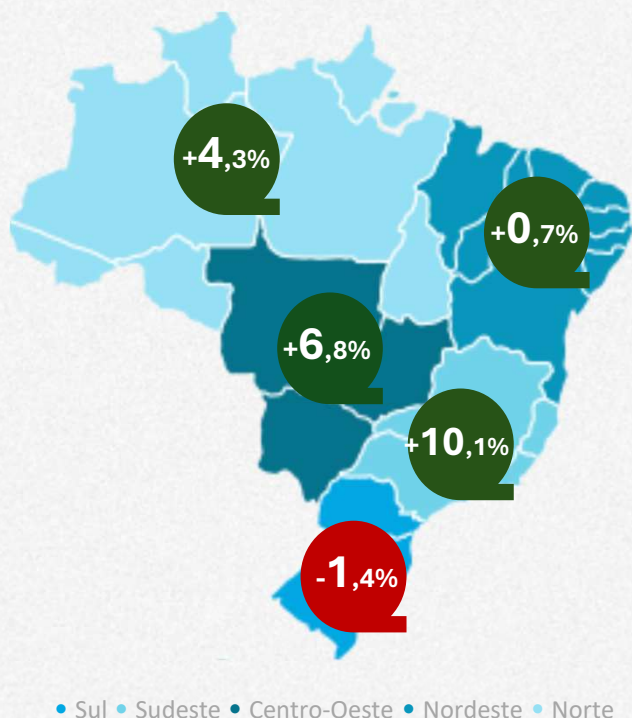
SUDESTE LIDERA A BOA PERFORMANCE DO VAREJO FÍSICO NO INÍCIO DE 2026

O Sudeste inicia 2026 com **uma expressiva alta de +10,1%**. Após um último trimestre de 2025 marcado por retrações sucessivas, o resultado reflete a **retomada do fluxo de clientes nas lojas físicas** e do nível de ativação dos pontos de venda, em uma região que concentra grande parte das operações de varejo.

A tentativa de recuperar os resultados de dezembro na a região Sudeste que teve um desempenho bastante ruim (-11,1% em dezembro/25), fez com que os varejistas **investissem mais em descontos, promoções e reforço nas liquidações do período**. E o resultado veio em aumento de visitantes nas lojas.

Em relação às demais regiões, o Centro-Oeste apresentou crescimento (+6,8%), Nordeste (+0,7%), o Norte (+4,3%) enquanto o Sul registrou variação negativa (-1,4%).

No Nordeste e no Norte, o resultado reflete uma base comparativa mais elevada em 2025, enquanto o Sul apresentou retração mais acentuada.



LOJAS DE RUA SUPERAM SHOPPINGS

As lojas de rua apresentaram crescimento de **+7,3%**, frente à alta de **+2,3%** registrada pelas lojas localizadas em shopping centers.

Nesse contexto, promoções agressivas, aliadas ao consumo retraído de dezembro/25, favoreceram o consumo de rua, na maioria das vezes **mais popular e mais sensível a preço**. Já os shopping centers tiveram um desempenho positivo, porém mais moderado, refletindo um uso mais associado ao lazer e à permanência.

Ainda assim, o resultado dos shoppings não pode ser considerado fraco. A **alta de +2,3% indica resiliência** do canal e reforça sua importância na composição do varejo físico.

O desempenho combinado dos dois formatos evidencia o fortalecimento complementar dos canais físicos, confirmando que, mesmo em um ambiente cada vez mais digital, o consumidor continua valorizando o varejo presencial quando encontra conveniência, preço e experiência adequados.



DESEMPENHO DE RUAS E SHOPPING

+7,3%

LOJAS DE RUA

+2,3%

LOJAS DE SHOPPING

REFORMA TRIBUTÁRIA: O VAREJO PRECISA SE PREPARAR!

A contagem regressiva para a maior transformação tributária da história do Brasil já começou e o varejo está no centro dessa mudança. Embora 2026 seja um ano de teste com alíquotas reduzidas, é importante considerar que em janeiro de 2027 o jogo muda definitivamente com a extinção do PIS e COFINS e o início do IVA.

Para varejistas, proprietários de lojas e franquias que vendem para o consumidor final, a passividade agora pode significar perda de margem no futuro próximo. O momento exige uma revisão de processos fiscais e tecnológicos com o propósito de evitar erros críticos na precificação e na emissão de cupons fiscais.

A conta é simples mas o processo, complicado. O grande segredo está na gestão dos custos invisíveis através da não cumulatividade plena. Varejistas precisam revisar seus **contratos de serviços e fornecedores**: no novo método de apuração de impostos, os impostos pago no aluguel, na energia,

no marketing, na limpeza e etc., poderão ser recuperados para **abater no imposto da venda**, desde que o parceiro esteja regular e alinhado com sua estratégia tributária.

Também, para a sobrevivência financeira, o varejista deverá passar por uma análise profunda do enquadramento tributário. O cenário para quem é MEI, Simples Nacional ou Lucro Real será bastante diferente: enquanto o Lucro Real aproveita créditos de forma ampla, o Simples Nacional precisará calcular se vale a pena manter o modelo atual ou adotar o recolhimento do IVA por fora para gerir melhor seus custos internos. Essa escolha não é apenas contábil, mas uma decisão de sobrevivência que dita se uma loja terá fôlego financeiro para manter os preços atrativos para o público.

Portanto, o varejista que chegar ao final de 2026 sem entender quais custos fixos geram crédito ou sem simular o impacto da nova alíquota no seu fluxo de caixa corre o risco de ver sua margem de lucro ser engolida pelo imposto. **Quem se antecipar conseguirá absorver as mudanças de forma mais tranquila e com menor impacto sobre sua operação.**



O VAREJO FÍSICO DEIXOU DE SER ANALÓGICO

A **SEED** ajuda na **transformação digital** da sua empresa