

# ICEC

## Relatório mensal

Elaborado por: André Spalenza,  
Paulo Rody e Eduarda Gripp.

# RETRAÇÃO DE 1,6% NO ICEC REFLETE MAIOR CAUTELA DO COMÉRCIO CAPIXABA EM ABRIL, MESMO COM CONFIANÇA ACIMA DA MÉDIA NACIONAL

## O QUE ACONTECEU?

Em abril de 2026, o ICEC do Espírito Santo apresentou retração de 1,6%, mantendo-se, contudo, acima de 100 pontos. No mês, os subíndices de Condições Atuais (-2,5%), Expectativas Futuras (-1,1%) e Intenções de Investimentos (-1,4%) registraram recuo, refletindo um cenário de maior cautela empresarial no início do segundo trimestre.

## COMO ISSO AFETA A ECONOMIA CAPIXABA?

Mesmo diante da retração mensal, o comércio capixaba segue em nível de confiança acima da zona de satisfação, o que tende a contribuir para manutenção da atividade econômica, do nível de empregos e das decisões de investimento no curto prazo.

## QUAIS OS RISCOS E AS OPORTUNIDADES?

A piora na percepção das condições atuais, associada à retração das expectativas futuras e das intenções de investimento, podem limitar decisões relacionadas à expansão das atividades, recomposição de estoques e novos investimentos. Apesar da desaceleração observada em abril, os níveis ainda elevados de confiança empresarial abrem espaço para manutenção das vendas e ajustes estratégicos no comércio capixaba. Há oportunidades principalmente em segmentos ligados ao consumo essencial, além de ganhos relacionados à gestão de estoques, controle de custos e adequação do mix de produtos em um cenário de demanda mais seletiva.

## ICEC

79,5 (+0,5%)

## AVALIAÇÃO DO SETOR

108,1 (-1,6%)

## EXPECTATIVAS FUTURAS

Bens Não Duráveis  
104,8 (-1,3%)

Bens Duráveis  
114,2 (-2,1%)

## PRODUTOS COMERCIALIZADOS

Empresas de Menor Porte  
132,0 (-1,0%)

Empresas de Maior Porte  
145,0 (-4,4%)



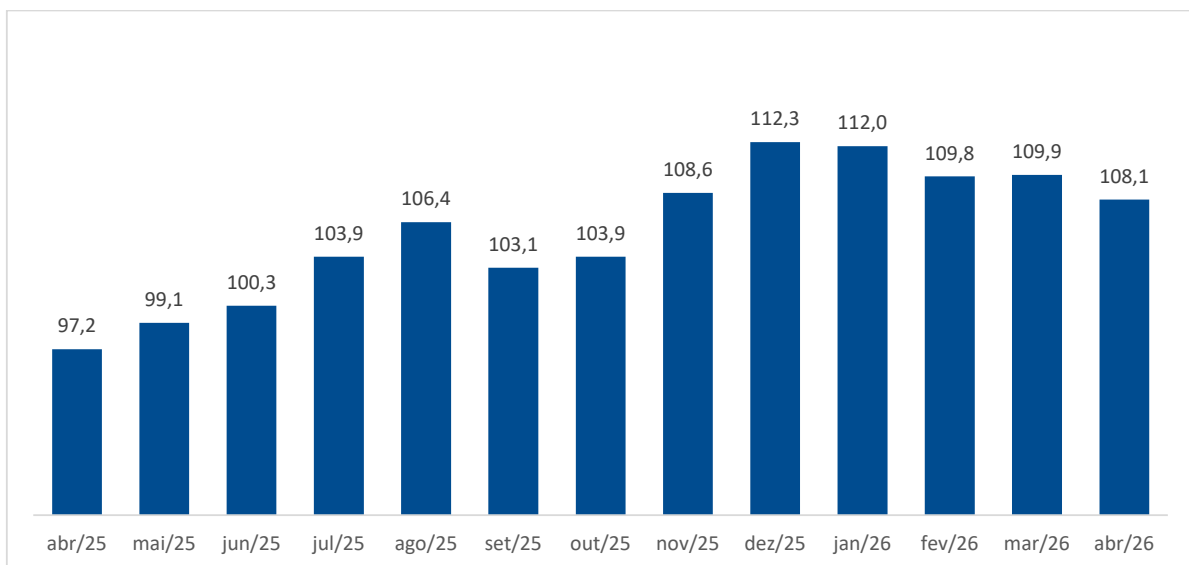
Mesmo diante da retração mensal, o Espírito Santo permaneceu com o maior nível de confiança entre os estados do Sudeste e acima da média nacional. O índice capixaba alcançou 108,1 pontos, superando Minas Gerais (96,7 pontos), São Paulo (99,7 pontos), Rio de Janeiro (100,9 pontos) e a média nacional (102,1 pontos), reforçando a posição de destaque do comércio capixaba no cenário regional e nacional.

No comparativo interanual, o Espírito Santo registrou crescimento expressivo de 11,2%. Entre abril de 2025 e abril de 2026, o ICEC nacional avançou 2,9%. No mesmo período,

Minas Gerais apresentou retração de 0,4%, São Paulo cresceu 2,2% e o Rio de Janeiro avançou 9,1%. Com esse desempenho, o ICEC capixaba manteve resultado superior ao nacional e aos estados do Sudeste na comparação anual.

Apesar desse desempenho, para os próximos meses, a tendência segue de crescimento mais moderado, especialmente em segmentos mais dependentes de crédito e renda, com decisões mais cautelosas relacionadas a estoques, investimentos e expansão das vendas.

### Evolução da Confiança do Empresário do Comércio, em pontos, ES, Abril/25 a Abril/26



Fonte: CNC. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES.

Ao longo de 2025, o índice apresentou crescimento entre abril e agosto, retração entre agosto e setembro e retomada do avanço entre setembro e dezembro. Após atingir pico no final de 2025, o início de 2026 passou a registrar desaceleração gradual, com recuos em janeiro, fevereiro e novamente em abril, após breve estabilidade em março. Esse movimento sugere que, após um ciclo

de recuperação mais intensa no segundo semestre de 2025, o comércio capixaba entrou em uma fase de acomodação. A retração observada em abril pode refletir um comportamento sazonal típico do período, marcado pela redução do consumo após datas de maior movimentação comercial e pela reorganização do orçamento das famílias no início do segundo trimestre.

# Subíndices que compõem o ICEC

## Subíndices que compõem o ICEC, ES, Abril/26

Índice e subíndices	Índice em Pontos	Variação mensal	Variação interanual
	Abr/26	Abr/26 x Mar/26	Abr/26 x Abr/25
<b>ICEC ES</b>			
<b>Condições atuais<sup>1</sup></b>	<b>80,9</b>	<b>-2,5%</b>	<b>8,5%</b>
Economia	64,2	-6,8%	19,3%
Setor	79,5	0,5%	2,2%
Empresa	99,0	-2,0%	7,5%
<b>Expectativas futuras<sup>2</sup></b>	<b>132,2</b>	<b>-1,1%</b>	<b>12,6%</b>
Economia	115,9	-2,4%	15,0%
Setor	131,8	-1,3%	12,4%
Empresa	149,0	0,0%	11,0%
<b>Intenções de investimentos<sup>3</sup></b>	<b>111,2</b>	<b>-1,4%</b>	<b>11,9%</b>
Contratação de funcionários	140,0	-0,4%	20,4%
Na empresa	100,2	-1,2%	10,8%
Situação dos estoques	93,5	-3,0%	2,0%

Fonte: CNC. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES.

## Condições Atuais recuam em abril influenciadas pela percepção sobre a economia

O subíndice de Condições Atuais apresentou queda de 2,5% entre março e abril de 2026, alcançando 80,9 pontos. O resultado reforça a percepção de maior cautela por parte dos empresários no início do segundo trimestre, em um contexto marcado pela desaceleração sazonal do consumo após o primeiro trimestre do ano e pela redução do fluxo comercial típica do mês de abril.

A percepção sobre a economia recuou 6,8% no mês, ficando em 64,2 pontos, embora tenha registrado crescimento interanual expressivo de 19,3%. Apesar do avanço anual, o indicador segue abaixo da zona de

satisfação, indicando que os empresários ainda percebem um ambiente econômico desafiador no curto prazo. O resultado pode estar relacionado ao menor dinamismo típico do mês de abril, período frequentemente marcado por redução do fluxo comercial após o primeiro trimestre.

A avaliação do setor apresentou estabilidade com leve tendência de alta de 0,5% no mês e crescimento de 2,2% no comparativo anual. Esse comportamento sugere que, apesar da desaceleração geral, parte dos empresários ainda percebe manutenção do nível de atividade no comércio.



A situação dos estoques registrou retração de 3,0% no mês e crescimento de 2,0% no ano, sugerindo postura mais conservadora das empresas em relação à recomposição de mercadorias. Já a avaliação sobre investir na própria empresa recuou 1,2% no mês, mas avançou 10,8% no comparativo interanual, alcançando 100,2 pontos.

De forma geral, os resultados revelam um cenário de maior cautela empresarial no curto prazo. A desaceleração observada em abril pode estar associada à combinação entre acomodação sazonal do consumo, custos operacionais elevados e maior seletividade da demanda das famílias.

## Subíndices que compõem o ICEC de empresas de pequeno e grande portes, ES, Abril/26

Subíndices	Índice em Pontos	Variação mensal	Variação interanual
	Abr/26	Abr/26 x Mar/26	Abr/26 x Abr/25
<b>Condições atuais<sup>1</sup></b>			
Empresas em Geral	80,9	-2,5%	8,4%
Empresas com até 50	80,5	-2,3%	7,8%
Empresas com mais de 50	100,2	-14,4%	46,5%
<b>Expectativas futuras<sup>2</sup></b>			
Empresas em Geral	132,2	-1,2%	12,5%
Empresas com até 50	132,0	-1,0%	12,1%
Empresas com mais de 50	145,0	-4,4%	41,9%
<b>Intenções de investimentos<sup>3</sup></b>			
Empresas em Geral	111,2	-1,4%	11,9%
Empresas com até 50	111,0	-1,2%	11,6%
Empresas com mais de 50	119,9	-7,2%	22,0%

Fonte: CNC. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES.

## Condições Atuais

- Empresas em geral: 80,9 pontos (-2,5% no mês; 8,4% no ano);
- Empresas ≤ 50 funcionários: 80,5 pontos (-2,3% no mês; 7,8% no ano);
- Empresas > 50 funcionários: 100,2 pontos (-14,4% no mês; 46,5% no ano).

Em abril de 2026, o subíndice de Condições Atuais das empresas com mais de 50 funcionários apresentou forte retração mensal de 14,4%, embora tenha permanecido acima da

zona de satisfação. O resultado sugere ajuste após níveis elevados registrados nos meses anteriores, indicando percepção mais cautelosa sobre o ambiente de negócios no curto prazo.

Ainda assim, as empresas de maior porte seguiram apresentando o maior nível de confiança entre os segmentos analisados, sustentadas por desempenho interanual expressivo de 46,5%, o que reforça maior capacidade de adaptação e resiliência operacional no período.

## Expectativas Futuras

- Empresas em geral: 132,2 pontos (-1,2% no mês; 12,5% no ano);
- Empresas ≤ 50 funcionários: 132,0 pontos (-1,0% no mês; 12,1% no ano);
- Empresas > 50 funcionários: 145,0 pontos (-4,4% no mês; 41,9% no ano).

O resultado mostra que, apesar da retração mensal, as empresas com mais de 50 funcionários seguem apresentando os maiores níveis de confiança no cenário capixaba.

Ambos os portes permanecem acima da zona de satisfação, refletindo expectativas ainda positivas em relação à demanda e ao desempenho dos negócios.

Mesmo diante da desaceleração observada em abril, os níveis elevados do indicador sugerem manutenção de perspectivas favoráveis para o curto prazo, especialmente entre empresas de maior porte, que seguem demonstrando maior confiança na continuidade da atividade econômica e comercial.

## Intenções de Investimento

- Empresas em geral: 111,2 pontos (-1,4% no mês; 11,9% no ano);
- Empresas ≤ 50 funcionários: 111,0 pontos (-1,2% no mês; 11,6% no ano);
- Empresas > 50 funcionários: 119,9 pontos (-7,2% no mês; 22,0% no ano).

Em abril de 2026, as intenções de investimento apresentaram retração entre os dois portes de empresas, embora ambas tenham

permanecido acima da linha de satisfação. O resultado sugere maior prudência empresarial no início do segundo trimestre, especialmente em relação à ampliação de investimentos e expansão operacional.

Assim, apesar da desaceleração observada no mês, o nível ainda elevado dos indicadores reforça um cenário de confiança moderada e expectativas relativamente positivas para os próximos meses do comércio capixaba.



# Classificação dos Bens no Comércio

Além do porte, a CNC classifica as empresas que atuam com produtos de consumo em três categorias. A primeira delas corresponde aos bens duráveis, caracterizados pela longa vida útil. A segunda delas é composta pelos bens semiduráveis, que exigem reposição mais frequente por serem adquiridos regularmente e estarem sujeitos às influências da

moda e da sazonalidade. Já os bens não duráveis se caracterizam pelo consumo imediato ou de curto prazo, exigindo reposição constante. Essa classificação contribui para a compreensão do comportamento de consumo e a identificação de tendências de mercado, considerando durabilidade e frequência de reposição dos produtos.

## Bens Duráveis

- Exemplos: eletrodomésticos, móveis, veículos e eletrônicos.

## Bens Semiduráveis

- Exemplos: roupas, calçados, e itens de cama, mesa e banho.

## Bens Não Duráveis

- Exemplos: alimentos, bebidas, produtos de higiene e limpeza.

### Subíndices ICEC empresas por tipo de produto comercializado, ES, Abril/26

Meses	Abr/25	Mar/26	Abril/26	Variação mensal	Variação interanual
SEMIDURÁVEIS	95,9	109,7	106,8	-2,6%	11,4%
NÃO DURÁVEIS	93,0	106,2	104,8	-1,3%	12,7%
DURÁVEIS	99,7	116,6	114,2	-2,1%	14,5%

Fonte: CNC. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES.

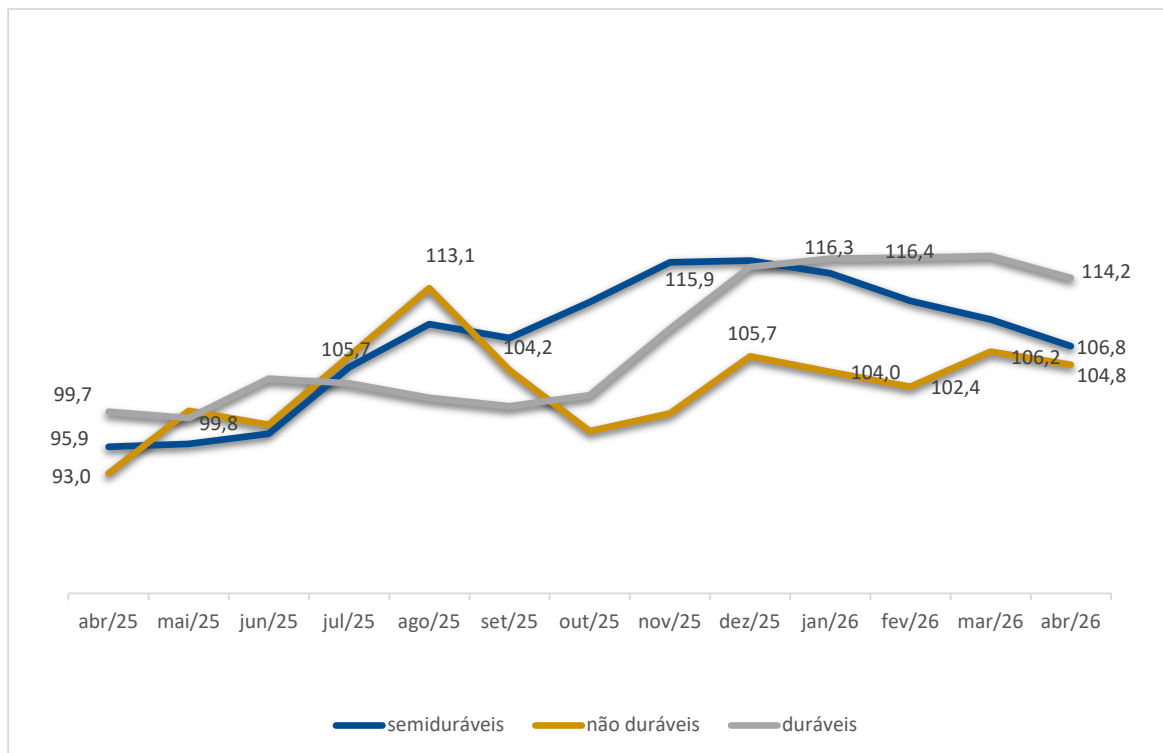
Os subíndices por tipo de produto comercializado apresentaram retrações entre todos os segmentos em abril de 2026. O principal destaque do mês foi o segmento de bens duráveis, que manteve o maior nível de confiança e o maior crescimento interanual (+14,5%), apesar da retração mensal. Esse comportamento sugere manutenção da confiança estrutural do segmento, ainda favorecido por decisões de consumo de maior prazo.

Os bens não duráveis apresentaram a menor retração mensal (-1,3%), indicando maior

resiliência do consumo essencial no período. Já os bens semiduráveis registraram a maior queda mensal (-2,6%), possivelmente refletindo maior sensibilidade do consumo não essencial à desaceleração sazonal observada em abril.

De forma geral, o cenário segue positivo, porém com sinais mais evidentes de acomodação da atividade comercial, sugerindo crescimento mais moderado e comportamento mais seletivo da demanda no curto prazo.

### Subíndices ICEC empresas por tipo de produto comercializado, ES, Abril/25 a Abril/26



Fonte: CNC. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES.

Em complemento aos resultados observados, a permanência da confiança dos consumidores na zona de satisfação (acima de 100 pontos), conforme sinaliza o Índice de Intenção de Consumo das Famílias capixabas (ICF)<sup>1</sup>, aliada à manutenção dos subíndices de

“Expectativas Futuras” e “Intenções de Investimentos” em patamares elevados, mesmo diante das retrações mensais, podem ter contribuído para que o ICEC capixaba permanecesse acima da linha de satisfação no mês de abril de 2026.

# OPINIÃO DO EMPRESARIADO CAPIXABA



**Patricia Noronha**

***“É preciso ir atrás do cliente, manter contato, entender o que ele gosta, criar relacionamento.”***

A percepção de quem está na linha de frente do comércio ajuda a traduzir, na prática, os movimentos captados pelos indicadores de confiança. É o caso de **Patricia Noronha, empresária e proprietária da loja Ponto Mix, que administra o negócio ao lado da irmã, Luciana Noronha.** Com três décadas de atuação no varejo e trajetória consolidada no bairro Praia do Canto, na cidade de Vitória, a empresária acompanha de perto as transformações do setor e compartilha sua visão sobre os desafios e estratégias necessárias para se manter competitivo no cenário atual.

“Este ano, em outubro, eu completo 30 anos de loja. Começamos lá atrás com uma loja de 1,99 e, hoje, nos tornamos uma referência na Praia do Canto.

Ao longo desse tempo, o varejo mudou muito. Aquele empresário que estava acosta-

do a simplesmente abrir a loja e esperar o cliente entrar, esse está sofrendo e sofrendo bastante. Hoje, é fundamental a presença do dono, do empreendedor, no dia a dia do negócio, buscando alternativas e se adaptando. O online, sim, é um desafio para todos nós, mas a maior parte das vendas ainda acontece no presencial. Então, precisamos entender como integrar esses canais, ajustar preços, negociar melhor com fornecedores e competir de igual para igual.

Sobre o crescimento, eu digo que foi uma virada de chave para mim. Em determinado momento, você começa a ouvir muito as reclamações ao redor e, quando vê, você entra nesse mesmo discurso. Foi quando eu fiz um curso de varejo que me trouxe uma reflexão importante: enquanto alguns reclamam, outros estão vendendo, estão fazendo acontecer.

A partir disso, mudei minha postura. Parei de focar nas reclamações e passei a agir mais. Hoje, não dá para depender apenas do movimento da rua. É preciso ir atrás do cliente, manter contato, entender o que ele gosta, criar relacionamento. E, nesse ponto, eu

conto com uma equipe de vendas excelente, que faz toda a diferença no resultado. Tenho muita sorte de trabalhar com pessoas que entendem o que precisa ser feito e colocam isso em prática no dia a dia.”

### Notas Metodológicas

1 Disposição para consumo das famílias capixabas cresce 0,7% em abril. Disponível em: <<https://portaldocomercio-es.com.br/wp-content/uploads/2026/04/ICF-maio-2026-relativo-abril26.pdf>>

\* O ICEC é conduzido pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), fornecendo os dados às federações para elaboração das análises regionais. As informações são coletadas junto aos comerciantes locais sobre a percepção deles em relação a situação atual e futura da economia, do setor e da empresa e a propensão a investir.

\* A metodologia expressa os resultados em um índice que varia de zero a 200 pontos, sendo que o índice abaixo de 100 pontos indica percepção de insatisfação e acima de 100 indica satisfação com as variáveis estudadas.

\* A amostra é de, no mínimo, 175 empresas comerciais localizadas na capital Vitória-ES.

**EXPEDIENTE:** Presidente do Sistema Fecomércio-ES/Sesc/Senac: Idalberto Luiz Moro | Diretor Sesc-ES: Luiz Henrique Toniato | Diretor Senac-ES: Richardson Schmittel | Superintendente Fecomércio-ES: Wagner Corrêa | Diretor de Relações Institucionais Fecomércio-ES: Cezar Wagner Pinto | Equipe Connect Fecomércio-ES: André Spalenza : Karina Tonini : Felipe Montini : Eduarda Gripp : Gercione Dionizio : Paulo Rody : Mateus Haddad : Samuel de O. Cabral | Tel.: 3205-0706 | [www.fecomercio-es.com.br](http://www.fecomercio-es.com.br)