F&CSP

# CARTA SETORIAL

CONSELHO DO COMÉRCIO ATACADISTA DA FECOMERCIO-SP

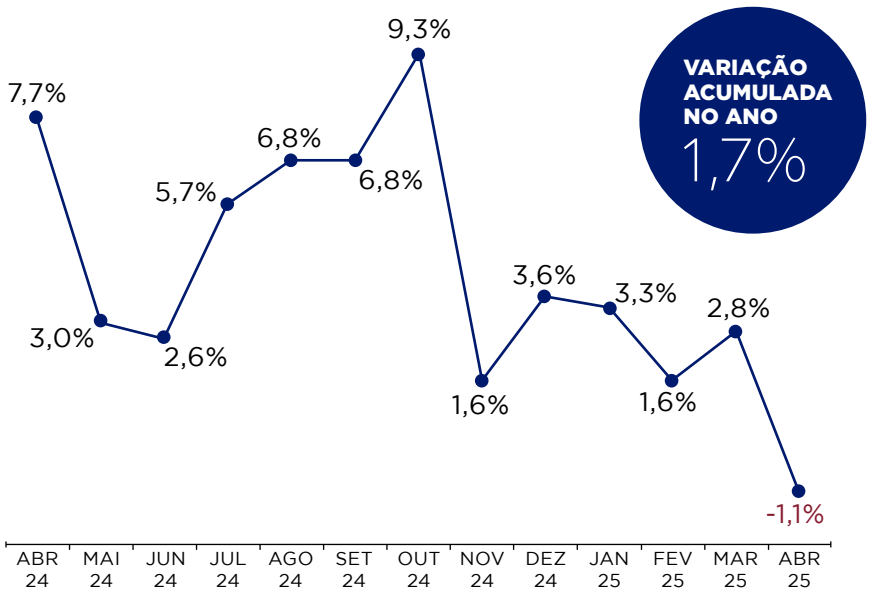
ABR | MAI | JUN | 2025

# ATACADO INICIA 2025 EM ALTA....

## O setor atacadista começou o ano com o pé direito, aumentando o faturamento de janeiro em 3,3%

No entanto, nos últimos meses, o ritmo desse crescimento diminuiu. Dados do Ranking ABAD/Nielsen mostram que, no acumulado de janeiro a abril, o faturamento do setor obteve alta de 1,7%, já descontado da inflação e comparado com o mesmo período do ano passado. É um resultado positivo, mas menor do que o observado no mesmo período de 2024, refletindo um ambiente mais desafiador, como é possível ver na tabela a seguir.

**VARIAÇÃO DO FATURAMENTO REAL***
SOBRE O MESMO MÊS DO ANO ANTERIOR

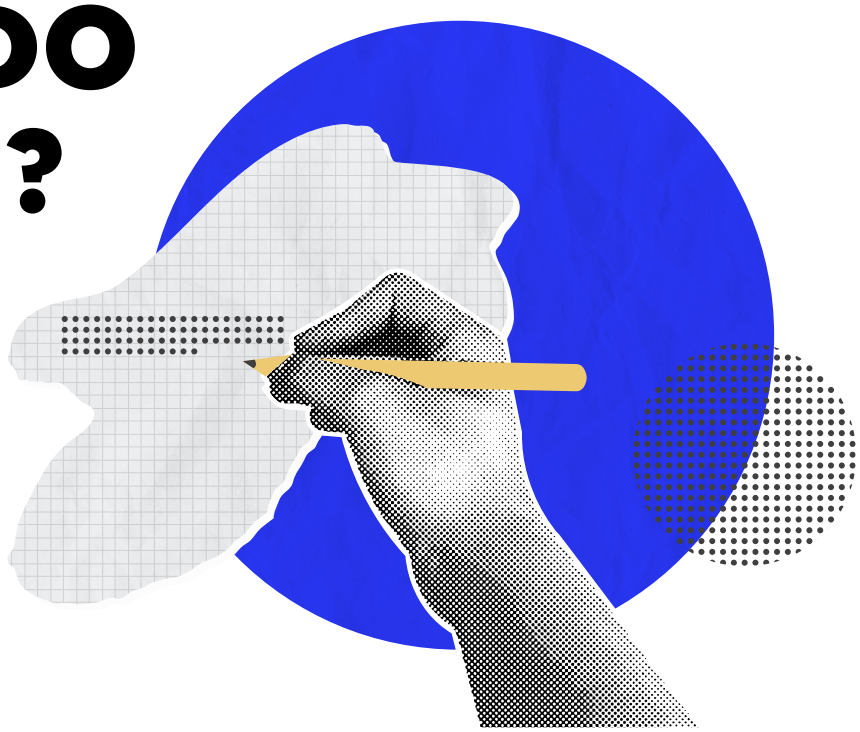



**VARIAÇÃO ACUMULADA NO ANO**
1,7%

FONTE: ABAD | ELABORAÇÃO: FCSP
* DEFLACIONADO PELO IPCA

# O QUE ESTÁ **'PUXANDO O FREIO'?**

A combinação entre inflação alta e juros elevados resulta na queda da intenção de consumo das famílias



## INADIMPLÊNCIA VOLTA A SUBIR...

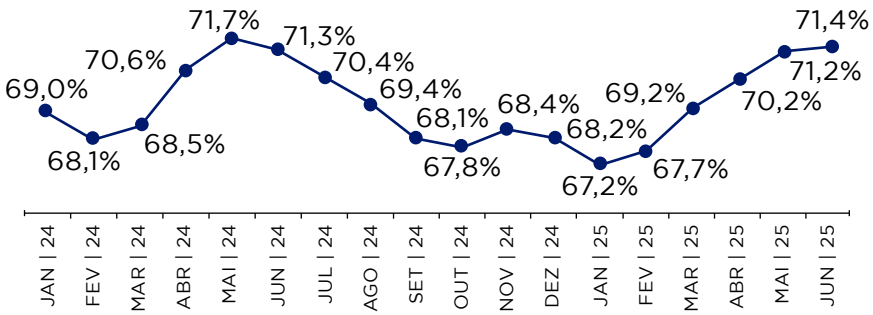
Além disso, a situação financeira das famílias continua apertada. O nível de endividamento segue crescente — e, após uma leve melhora no começo do ano, a inadimplência voltou a subir em maio.

Isso significa que muita gente está com dificuldade para pagar as contas. Resultado? Menos dinheiro sobrando para o consumo.

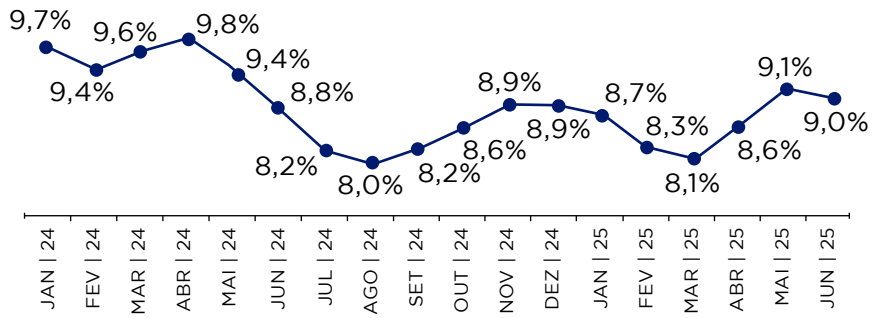
## PESQUISA DE ENDIVIDAMENTO E INADIMPLÊNCIA DO CONSUMIDOR

SÃO PAULO (CAPITAL)

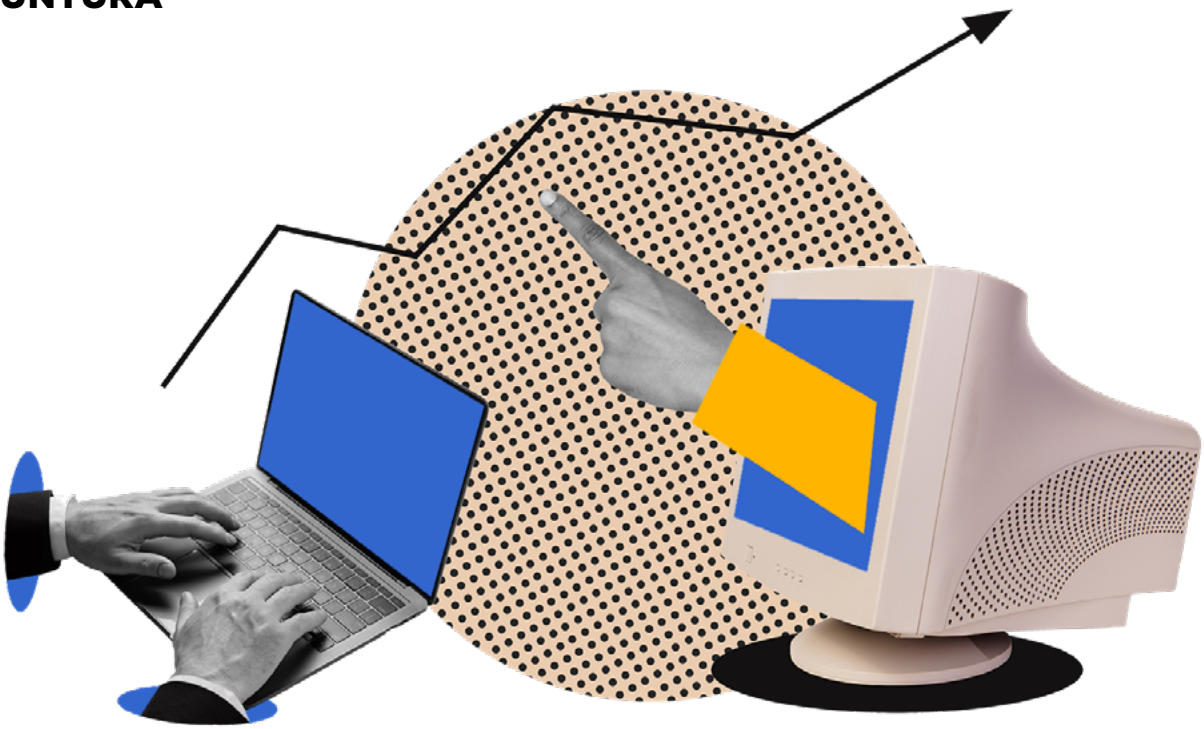
**ENDIVIDADOS**




**INADIMPENTES**




FONTE: FCSP



# INFLAÇÃO ALTA, **CUIDADO REDOBRADO**

A tendência observada pelo INPC e pelo IPA destaca uma alta forte nos preços ao longo dos últimos meses, como se pode ver no gráfico e na tabela a seguir. Isso pesa tanto para as famílias quanto para as empresas

**PARA O ATACADO, O ALERTA É DUPLO:**

- **reajustes salariais,** com o peso da inflação nas próximas negociações;
- **custos operacionais** pressionados, com energia, aluguel, serviços e insumos mais caros.

Negócios que não conseguirem repassar esses aumentos nos preços vão presenciar a margem de lucro encolher (e rápido).

## ÍNDICE NACIONAL DE PREÇOS AO CONSUMIDOR | INPC

| MÊS/ANO | % MENSAL | % 12 MESES | |
|---|---|---|---|
| MAI-24 | 0,46% | 3,34% | |
| JUN-24 | 0,25% | 3,70% | |
| JUL-24 | 0,26% | 4,06% | |
| AGO-24 | -0,14% | 3,71% | |
| SET-24 | 0,48% | 4,09% | |
| OUT-24 | 0,61% | 4,60% | |
| NOV-24 | 0,33% | 4,84% | |
| DEZ-24 | 0,48% | 4,77% | |
| JAN-25 | 0,00% | 4,17% | |
| FEV-25 | 1,48% | 4,87% | |
| MAR-25 | 0,51% | 5,32% | |
| ABR-25 | 0,48% | 5,32% | |
| MAI-25 | 0,35% | 5,20% | |
| JUN-25 | 0,40% | 5,36% | PROJEÇÃO |
| JUL-25 | 0,10% | 5,19% | |
| AGO-25 | 0,45% | 5,81% | |

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: FCSP

## ÍNDICE DE PREÇOS AO PRODUTOR AMPLO | IPA

| MÊS | VARIAÇÃO MENSAL | VARIAÇÃO ACUMULADA EM 12 MESES |
|---|---|---|
| MAI-24 | 1,34% | -2,96% |
| JUN-24 | 0,88% | 1,07% |
| JUL-24 | 0,49% | 3,14% |
| AGO-24 | 0,84% | 4,21% |
| SET-24 | 0,14% | 4,12% |
| OUT-24 | 1,66% | 5,20% |
| NOV-24 | 1,88% | 6,54% |
| DEZ-24 | 1,54% | 7,31% |
| JAN-25 | 0,57% | 7,47% |
| FEV-25 | 1,02% | 9,75% |
| MAR-25 | -0,26% | 9,91% |
| ABR-25 | -0,47% | 10,01% |
| MAI-25 | -0,17% | 8,38% |

FONTE: FGV | ELABORAÇÃO: FCSP

# **EMPREGO** COM FÔLEGO

Mesmo com esse quadro, o mercado de trabalho no atacado segue firme, segundo dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). Três segmentos puxaram a fila:

**MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS:**

+1.619 VAGAS

**UM CRESCIMENTO DE**

4,5%

**ALIMENTOS, BEBIDAS E FUMO:**

+1.232 VAGAS

**UM CRESCIMENTO DE**

4%

**PRODUTOS DE CONSUMO NÃO ALIMENTAR**

+2.130 VAGAS

**UM CRESCIMENTO DE**

4,2%

“

ISSO MOSTRA QUE O SETOR AINDA TEM FÔLEGO. MAS VALE O ALERTA: SE ESSES SEGMENTOS DEREM UMA ESFRIADA, O EMPREGO PODERÁ SOFRER.

# CAGED

## COMÉRCIO ATACADISTA

### ACUMULADO DE JANEIRO A ABRIL/2025

| ATIVIDADE | ADMITIDOS | DESLIGADOS | SALDO | ESTOQUE | % ABR/24 |
|---|---|---|---|---|---|
| Equipamentos e Produtos de Tecnologias de Informação e Comunicação | 2.443 | 2.353 | 90 | 21.367 | 2,1% |
| Madeira, Ferragens, Ferramentas, Material Elétrico e Material de Construção | 7.166 | 6.548 | 618 | 40.808 | 2,7% |
| Máquinas, Aparelhos e Equipamentos, Exceto de Tecnologias de Informação e Comunicação | 9.709 | 8.090 | 1.619 | 68.535 | 4,5% |
| Matérias-Primas Agrícolas e Animais Vivos | 3.198 | 2.736 | 462 | 18.011 | 2,1% |
| Produtos de Consumo Não-Alimentar | 26.525 | 24.395 | 2.130 | 155.024 | 4,2% |
| Especializado em Outros Produtos | 16.536 | 14.539 | 1.997 | 104.131 | 3,3% |
| Especializado em Produtos Alimentícios, Bebidas e Fumo | 28.753 | 27.521 | 1.232 | 167.508 | 4,0% |
| Não-Especializado | 11.224 | 10.993 | 231 | 57.187 | 3,4% |
| Representantes Comerciais e Agentes do Comércio, Exceto de Veículos Automotores e Motocicletas | 2.539 | 2.351 | 188 | 16.356 | 2,7% |
| **TOTAL** | **108.093** | **99.526** | **8.567** | **648.927** | **3,7%** |

FONTE: NOVO CAGED | ELABORAÇÃO: FCSP

# E A ECONOMIA NO GERAL?

Apesar de o mercado de trabalho continuar aquecido, com inflação persistente, juros ainda nas alturas e consumo em baixa, o ambiente para os negócios está mais complexo. A instabilidade econômica traz incertezas que exigem decisões mais estratégicas e planejadas.

## DICAS PARA NAVEGAR POR MARES TURBULENTOS

Não dá para brincar com esse momento. As empresas que se prepararem melhor agora terão mais chances de atravessar esse período agitado com segurança. A seguir, algumas recomendações.

1. **Controle rigoroso do caixa:** sem dinheiro em caixa, não há fôlego para surpresas.
2. **Otimize os estoques:** evite excessos e desperdícios.
3. **Renegocie com fornecedores:** busque melhores prazos e preços.
4. **Avalie o impacto da inflação** sobre contratos e salários: antecipe-se.
5. **Invista com inteligência:** corte o que não traz retorno e invista no que melhora a produtividade e a inovação.
6. **Mantenha liquidez:** capital de giro é essencial.
7. **Fique de olho nas famílias:** se o consumidor estiver mais fragilizado, adapte a oferta.

Mesmo com as dificuldades, o setor atacadista tem mostrado força e capacidade de adaptação. Quem estiver bem preparado, atento às mudanças e com boa gestão financeira, terá mais chances de obter sucesso e crescer no médio prazo.

FECOMERCIOSP

E SINDICATOS FILIADOS

COMÉRCIO ATACADISTA

Conselho FecomercioSP

PUBLICAÇÃO DA FECOMERCIO-SP | SINDICATOS FILIADOS
| CONSELHO DO COMÉRCIO ATACADISTA (CCA)


**ABRAM SZAJMAN**
PRESIDENTE

**IVO DALL'ACQUA JÚNIOR**
VICE-PRESIDENTE

**ANTONIO CARLOS BORGES**
SUPERINTENDENTE



**WWW.FECOMERCIO.COM.BR**
AV. REBOUÇAS, 3377,
PINHEIROS, SÃO PAULO – SP
CEP: 05401-400

LSM
COMUNICAÇÃO