



# Balanço Anual

10 de dezembro de 2025

**FCCS**  
*Rio Grande do Sul*

- 2025, um ano de conquistas e de dificuldades regionais;
- 2026, um ano de desaceleração e de definições;
- O desafio do comércio/serviços online;

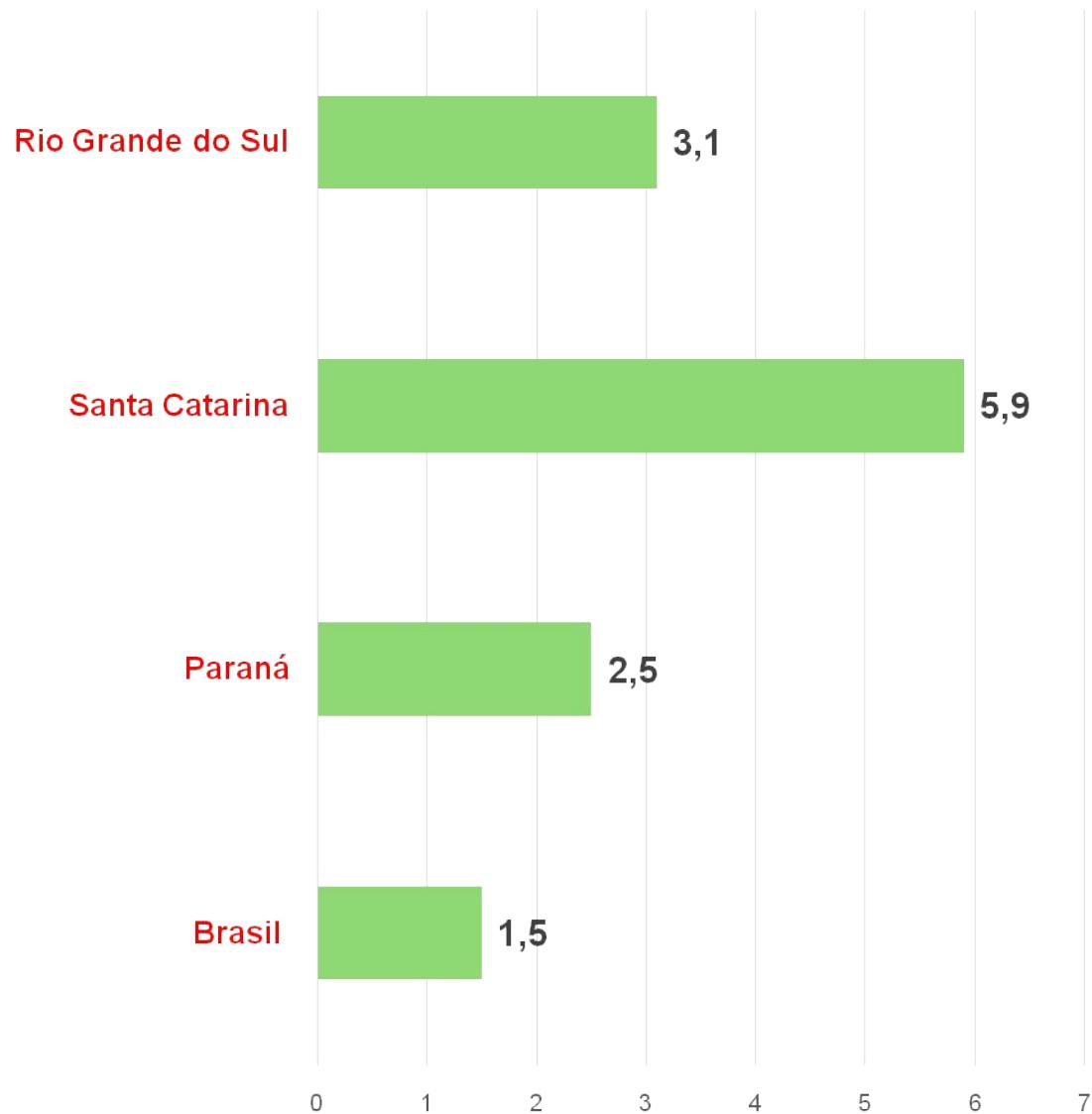


20  
25

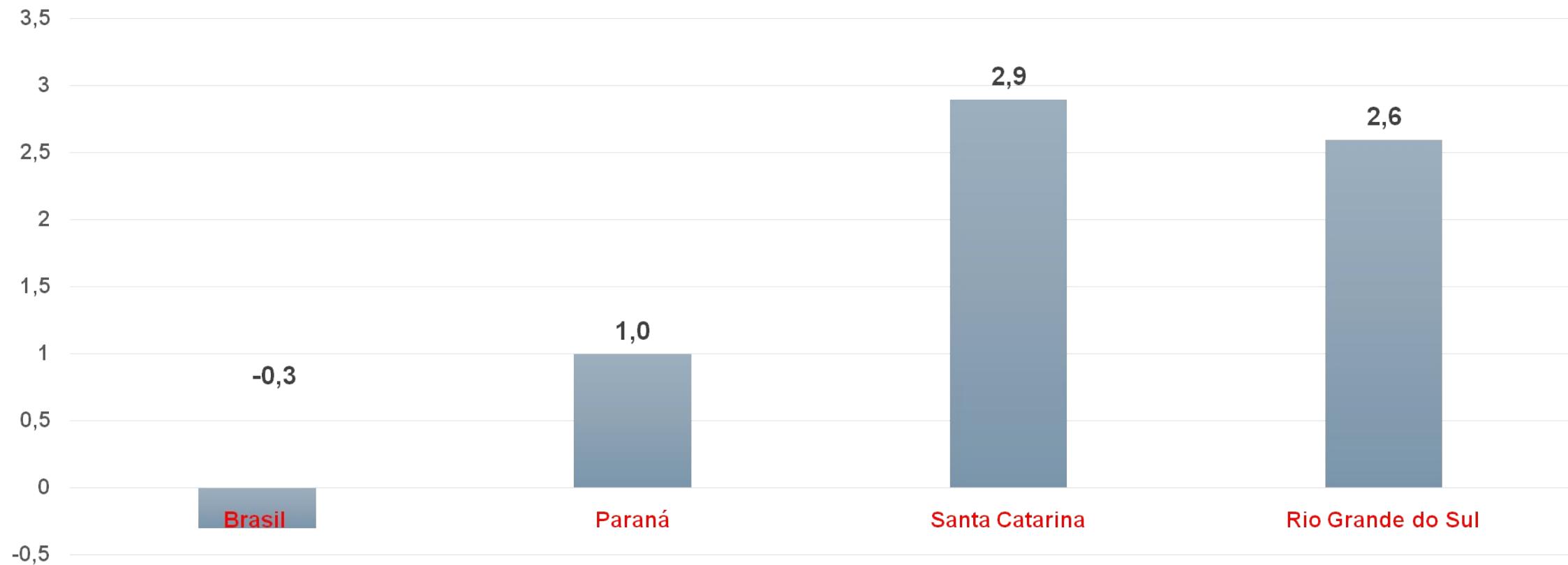


# Figura 1 – Evolução do Varejo – Em % - Janeiro até Setembro 2025

- Fonte: Pesquisa Mensal do Comércio, IBGE

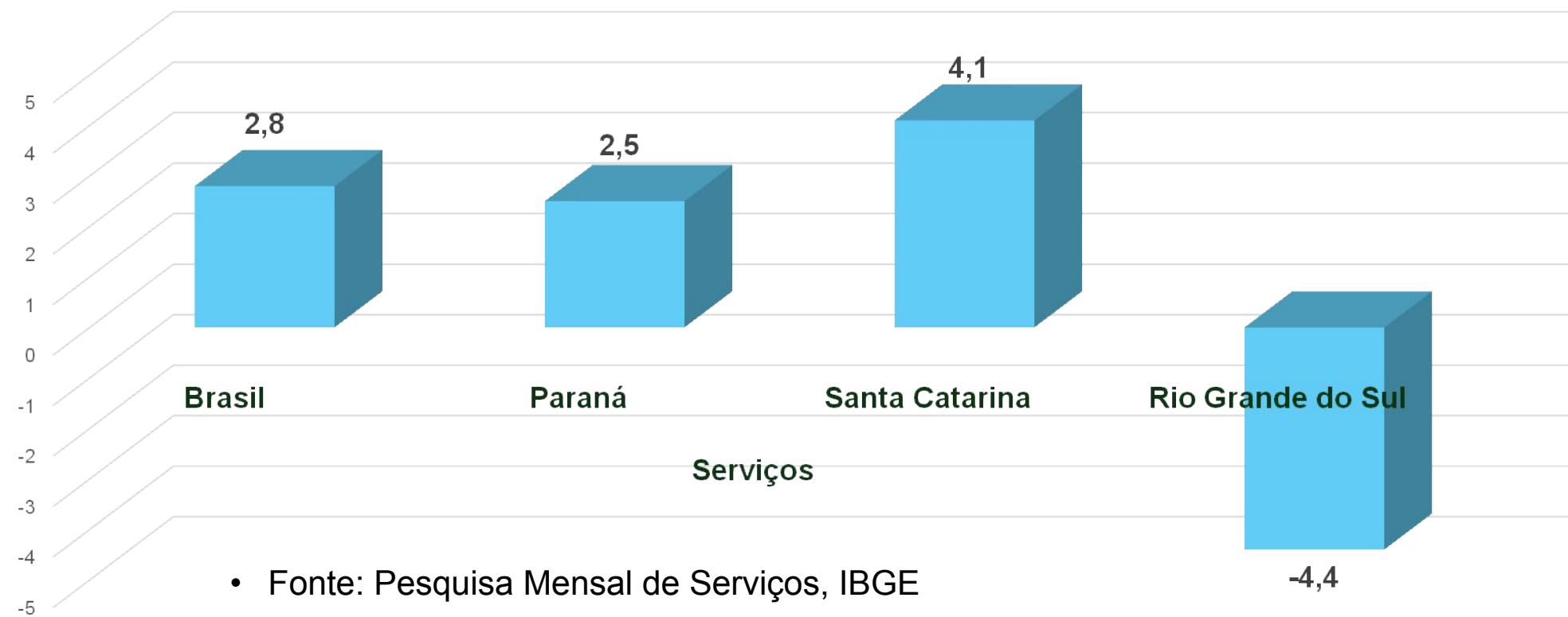


## Figura 2 – Evolução do Varejo Ampliado – Em % - Janeiro até Setembro 2025



- Fonte: Pesquisa Mensal do Comércio, IBGE

## Figura 3 – Evolução do Setor de Serviços – Em % - Setembro 2025 vs 2024



2026



# Placar de Indicadores – FCCS – Perspectivas 2026

Fonte: Elaboração Própria

Nota: \*Números extraídos de um alisamento exponencial mensal de 72 meses

	LIMITE INFERIOR 95% PROB	LIMITE INFERIOR 90% PROB	TENDÊNCIA CENTRAL	LIMITE SUPERIOR 90% PROB	LIMITE SUPERIOR 95% PROB
	LIMITE INFERIOR 95% PROB	LIMITE INFERIOR 90% PROB		LIMITE SUPERIOR 95% PROB	
<b>PIB*</b>	1,22	1,41	1,57	1,75	1,89
<b>PIB Indústria*</b>	0,40	0,49	0,61	0,75	0,90
<b>PIB Agro*</b>	1,73	1,95	2,13	2,24	2,39
<b>PIB Serviços*</b>	1,60	1,69	1,76	1,90	2,12
<b>Taxa Selic*</b>	12,0	12,25	12,5	13,0	13,25
<b>IPCA Anual*</b>	3,90	3,99	4,02	4,12	4,25
<b>IGP-M Anual*</b>	4,15	4,47	4,81	4,93	5,13
<b>Câmbio (R\$ /US\$*)</b>	5,80	5,82	5,89	5,99	6,11
<b>Juros EUA *</b>	2,90	2,90	3,00	3,25	3,40

- Isenção e ajuste I.R. na economia do RS >

Equivalente a um 14º salário, da folha estadual, na economia gaúcha;

(R\$ 35 bilhões no BR; R\$ 2,5 bilhões no RS)

+10 milhões de isentos no Brasil  
+ 800 mil isentos no RS



Consumo predominante destinado a não duráveis;

A oportunidade de duráveis residiria em alívio nos juros e parcelamentos;



Varejo Físico  
X  
Varejo Online



# Quais as vantagens do comércio online?

- (a) preço e custos reduzidos a partir de escalas adaptáveis;
- (b) uma logística de entrega significativamente superior;
- (c) sistematização das informações;
- (d) conforto de escolha.

# Como sobreviver ao varejo online?

Busca ativa de clientes;

Equipe de vendas móvel;

Experimentação física e sensorial;

Equipes de vendas baseadas em recomendantes ou especialistas;

Reforço de laços locais e comunitários;

“Markets places” virtuais que reforcem as marcas locais e nichadas;



**Obrigado a todos vocês!**

**Um 2026 próspero e festas repletas  
de paz e felicidades!**