



PESQUISA DE INTENÇÃO DE COMPRA

Dia dos Pais 2026 em *Caçapava*

O que os moradores da nossa cidade revelam sobre suas intenções de compra para a data — e o que isso significa para o comércio local.

78%

dos moradores de
Caçapava pretendem
comprar um presente
neste Dia dos Pais

UMA PESQUISA DA ACE CAÇAPAVA · ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE CAÇAPAVA

Você também faz parte desse retrato

Antes de mergulhar nos números, vale entender de onde eles vêm — e por que essa pesquisa importa para toda a nossa cidade.

Ao longo de julho de 2026, a ACE Caçapava — Associação Comercial e Empresarial de Caçapava — ouviu moradores do município por meio de um formulário online, para entender como a população pretende comemorar o Dia dos Pais este ano: se vai presentear, quando, onde e quanto pretende investir.

Os resultados foram construídos a partir de uma amostra representativa de moradores de Caçapava e são tratados como um retrato fiel da intenção de compra de toda a população da cidade para esta data.

Mais do que números, esta pesquisa é uma ferramenta para fortalecer o comércio da nossa cidade: ela ajuda a ACE Caçapava a entender o comportamento de consumo da população e apoiar lojistas e empreendedores locais a se prepararem da melhor forma para a data.

O que perguntamos:

- Perfil etário dos moradores ouvidos
 - Se e quando pretendem comprar um presente
 - Onde pretendem realizar a compra
 - Quanto pretendem investir no presente
 - Como pretendem pagar
 - O que mais pesa na hora de decidir a compra
-

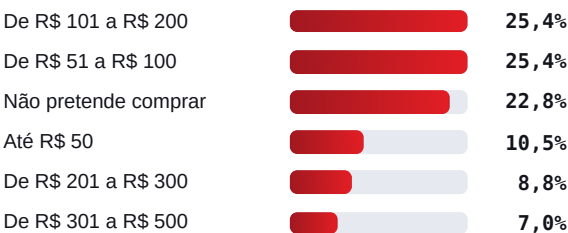
Os dados da pesquisa

Direto ao ponto: veja como Caçapava se planeja para o Dia dos Pais 2026.

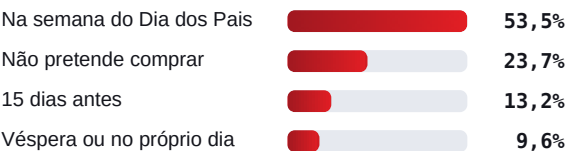
Perfil etário dos moradores ouvidos



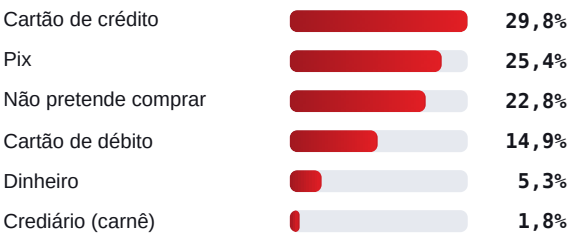
Quanto pretende gastar em 2026



Quando pretende comprar o presente



Como pretende pagar



Onde pretende comprar



O que mais influencia a decisão de compra



Principal tipo de presente



Os movimentos por trás dos números

Ao cruzar as respostas, aparecem sinais consistentes de crescimento e fortalecimento do consumo local.

Ticket médio em alta

+9,5%

O valor médio que os moradores planejam investir no presente cresce em relação ao ano passado.

Consumidores voltando às compras

9%

Quase 1 em cada 10 compradores deste ano não havia presenteado no ano passado e volta a fazê-lo agora.

Mantém ou aumenta o investimento

84%

De cada 10 compradores, apenas 1 planeja gastar menos que em 2025 — os demais mantêm ou aumentam o valor.

Atendimento é a força do comércio local

94%

Dos moradores que elegem o atendimento como fator decisivo, praticamente todos fecham a compra na loja física.

Nova geração também investe alto

39%

Entre quem planeja gastar acima de R\$ 200, quase 4 em cada 10 têm até 20 anos.

Pagamento moderno já é maioria

89%

Quase 9 em cada 10 compradores vão pagar no cartão ou Pix — o carnê praticamente desaparece.

Caçapava acima da média nacional

Pesquisas nacionais sobre o Dia dos Pais 2026 (**CNDL/SPC Brasil**) apontam recuo na intenção de compra em relação ao ano anterior, com cerca de 6 em cada 10 consumidores brasileiros pretendendo presentear — e apenas 7 em cada 10 dizendo que vão manter ou aumentar o valor investido.

Em Caçapava, o cenário é mais positivo: quase **8 em cada 10 moradores** pretendem comprar um presente, e **84% dizem que vão manter ou aumentar** o valor investido — um sinal de que o comércio local vive um momento de confiança acima da média do país.

Fonte comparativa: pesquisa nacional CNDL/SPC Brasil, Dia dos Pais 2026.

Dicas para empresários e empreendedores

A pesquisa também é um guia prático: veja o que os dados sugerem para quem vende na nossa cidade.

- **Invista no atendimento:** é ele — mais do que o preço — que leva o cliente de ticket mais alto a fechar a compra na loja física.
- **Concentre o esforço na última semana:** a maior parte das decisões de compra acontece nos dias finais antes da data — vitrine, estoque e equipe devem estar prontos com antecedência.
- **Vestuário e calçados seguem como o presente-coringa:** presentes nessa categoria aparecem em todas as faixas de gasto — vale reforçar estoque e destaque de vitrine.
- **Aceite Pix e parcelamento no cartão com facilidade:** é assim que a grande maioria dos clientes pretende pagar.
- **Reconquiste quem não comprou no ano passado:** parte do crescimento vem de consumidores que voltam às compras — uma boa comunicação pode trazer ainda mais gente de volta.

O comércio de Caçapava está pronto para o Dia dos Pais. Os números mostram um consumidor disposto a presentear, investindo mais do que no ano passado, e escolhendo o comércio local para fazer isso.

Acompanhe as novidades do comércio de Caçapava nas redes sociais da ACE Caçapava — Associação Comercial e Empresarial de Caçapava.