

NOTA TÉCNICA | INTENÇÃO DE CONSUMO DAS FAMÍLIAS (ICF)

Fevereiro de 2026

Lucas Sorgato

Assessor econômico do Instituto Fecomercio de Alagoas

Em fevereiro de 2025 o ICF estava em 113,7 pontos, caiu para 103,6 em janeiro de 2026 e recuou novamente para 102,5 em fevereiro de 2026. Trata-se de uma perda superior a 11 pontos em doze meses e de mais um ajuste negativo na margem. Embora o índice ainda permaneça ligeiramente acima da linha dos 100 pontos, que tecnicamente delimita a zona de satisfação, o movimento evidencia enfraquecimento consistente da confiança das famílias

O contexto econômico ajuda a explicar essa dinâmica. Fevereiro é tradicionalmente um mês de forte pressão sobre o orçamento familiar. Incidem despesas típicas de início de ano, como IPTU, IPVA, material escolar e reajustes contratuais. Além disso, o ciclo recente de política monetária restritiva no Brasil, com juros elevados ao longo de 2025 para conter pressões inflacionárias, impactou diretamente o custo do crédito e o comprometimento de renda das famílias. Mesmo que a inflação tenha mostrado desaceleração em alguns segmentos, o efeito acumulado sobre o orçamento ainda se faz presente, especialmente nas famílias de renda média e baixa.

Tabela 01: Comparação mensal e anual do índice ICF (FEV/26)

Fev/25	113,7
Jan/26	103,6
Fev/26	102,5

Fonte: Instituto Fecomercio com base nos dados da Confederação Nacional do Comercio – CNC.

A decomposição apresentada na Tabela 02 confirma que a deterioração do índice não é pontual, mas estrutural. O subíndice de Emprego Atual registra 121,7 pontos, ainda em zona de satisfação, porém com queda mensal de 2,25% e retração anual expressiva de 15,79%. Isso indica que o mercado de trabalho ainda sustenta o consumo, mas a percepção de estabilidade perdeu força ao longo do último ano. A Renda Atual, com 115,6 pontos, mostra leve recuo mensal e queda anual de 5,01%, revelando que o poder de compra segue pressionado, mesmo em um ambiente de crescimento nominal da renda.

A Perspectiva de Consumo cai para 97,3 pontos, entrando em zona de insatisfação, com retração mensal de 4,95% e queda anual de 1,92%. Esse dado é particularmente importante porque revela que o consumidor deixou de projetar melhora no curto prazo. A combinação de orçamento pressionado, crédito caro e menor previsibilidade profissional cria um ambiente de cautela.

O Consumo Atual, em 86,0 pontos, permanece abaixo da linha de satisfação, embora apresente leve recuperação mensal de 1,06%. Esse pequeno avanço na margem pode estar associado ao efeito sazonal do Carnaval, que em fevereiro movimentava segmentos específicos como turismo, alimentação e vestuário. Contudo, a queda anual de 8,32% mostra que, estruturalmente, o consumo corrente ainda opera enfraquecido.

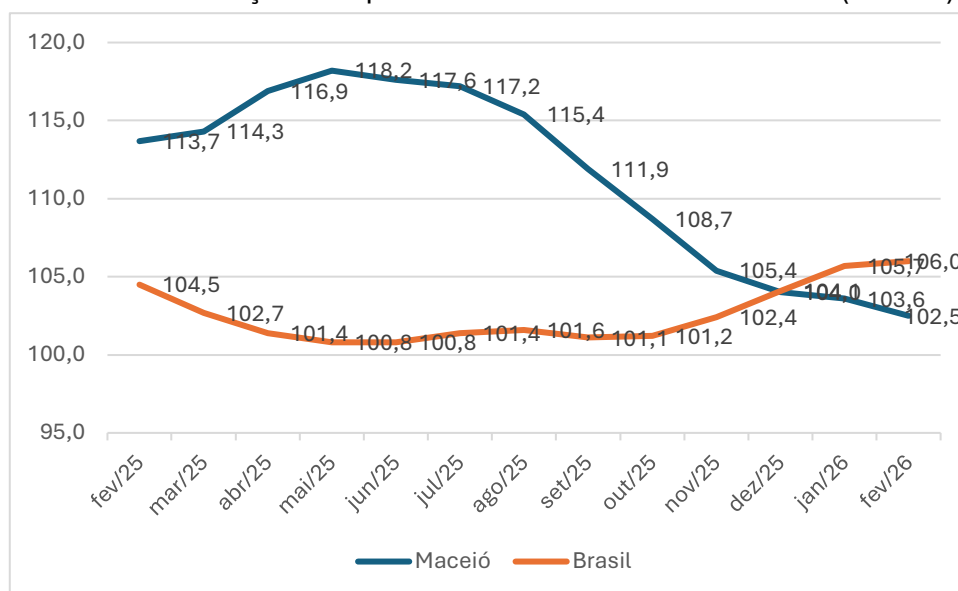
Tabela 02: Decomposição do ICF para Maceió em subíndices (FEV/26)

	ICF FEV/26	Var Mensal	Var Anual
Emprego Atual	121,7	-2,25%	-15,79%
Renda Atual	115,6	-0,27%	-5,01%
Consumo Atual	86,0	1,06%	-8,32%
Perspectiva Profissional	117,9	-7,25%	-17,32%
Perspectiva Consumo	97,3	-4,95%	-1,92%
Crédito	111,3	2,13%	3,54%
Bens Duráveis	65,9	-2,06%	-21,91%

Fonte: Instituto Fecomercio com base nos dados da Confederação Nacional do Comércio – CNC.

O Gráfico 1, que compara Maceió ao Brasil, provavelmente evidencia que a capital alagoana acompanha a tendência nacional de moderação da confiança, mas com maior volatilidade. Economias regionais com renda média mais baixa tendem a reagir de forma mais intensa às oscilações de crédito e inflação, o que amplifica os movimentos do índice local.

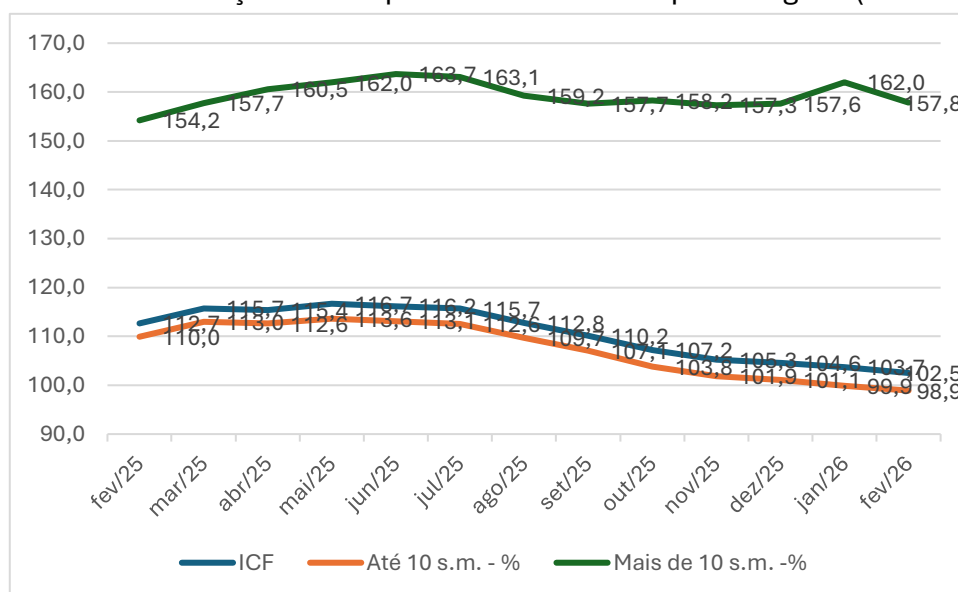
Gráfico 1: Evolução comparada entre o ICF Maceió e Brasil (FEV/26)



Fonte: Instituto Fecomercio com base nos dados da Confederação Nacional do Comercio – CNC.

O Gráfico 2, ao segmentar por renda, deve reforçar a tradicional assimetria do consumo. Famílias até 10 salários-mínimos costumam apresentar maior sensibilidade às variações de preços e renda disponível, enquanto famílias de renda superior mostram comportamento mais estável, ainda que também impactadas pela deterioração das expectativas profissionais.

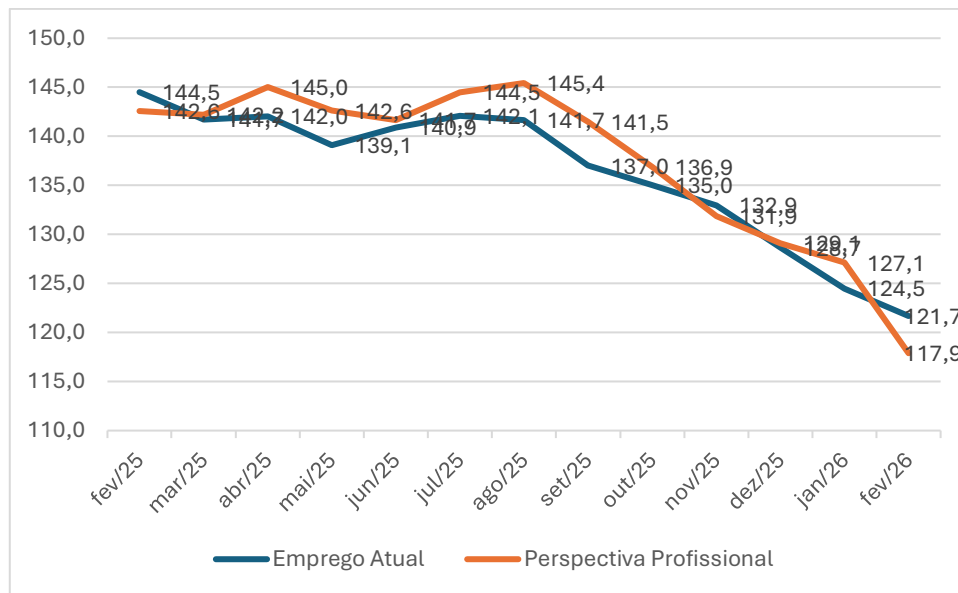
Gráfico 2: Evolução do ICF por recorte de renda para Alagoas (FEV/26)



Fonte: Instituto Fecomercio com base nos dados da Confederação Nacional do Comercio – CNC.

O Gráfico 3, ao detalhar a percepção de emprego, confirma a diferença entre situação presente e expectativa futura. Embora o emprego atual ainda esteja em zona positiva, a queda nas expectativas indica insegurança estrutural, o que impacta diretamente a propensão ao consumo.

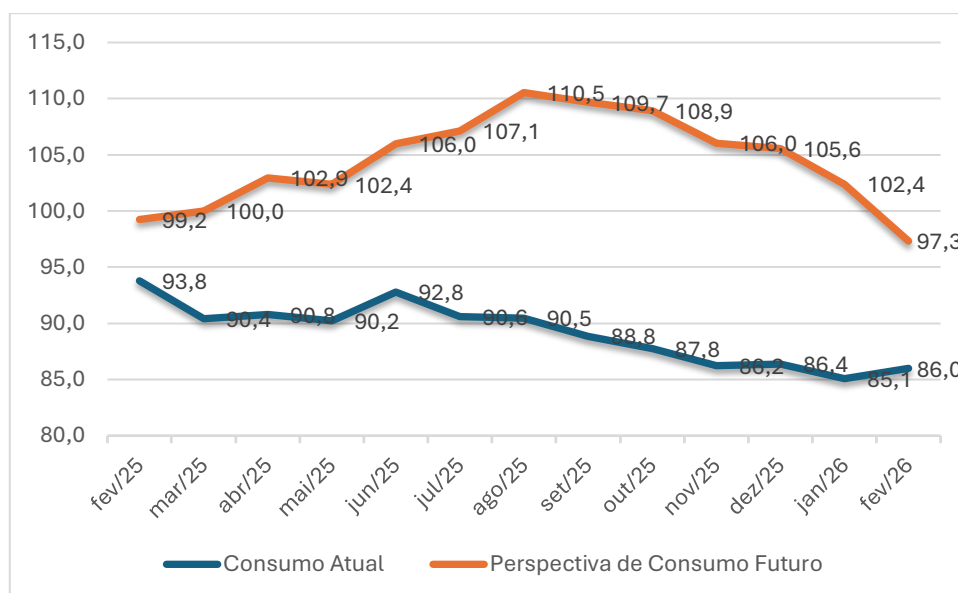
Gráfico 3: Percepção do emprego por parte das famílias em Maceió (FEV/26)



Fonte: Instituto Fecomercio com base nos dados da Confederação Nacional do Comercio – CNC.

O Gráfico a seguir o descolamento entre consumo presente e futuro. O consumo atual permanece fraco, mas a queda da perspectiva de consumo revela que o freio não é apenas momentâneo, mas resultado de revisão das expectativas.

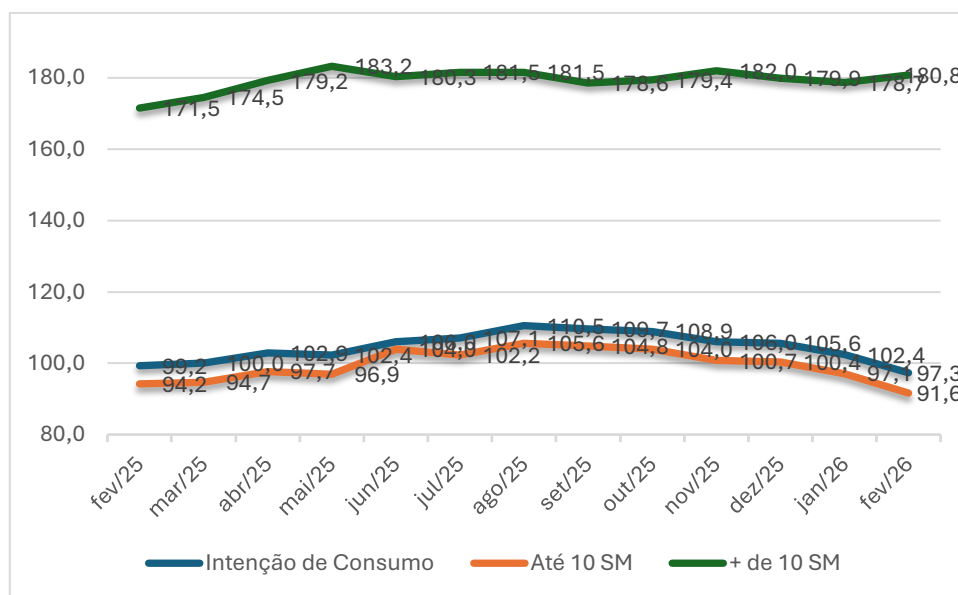
Gráfico 4: Percepção do consumo das famílias em Maceió (FEV/26)



Fonte: Instituto Fecomercio com base nos dados da Confederação Nacional do Comercio – CNC.

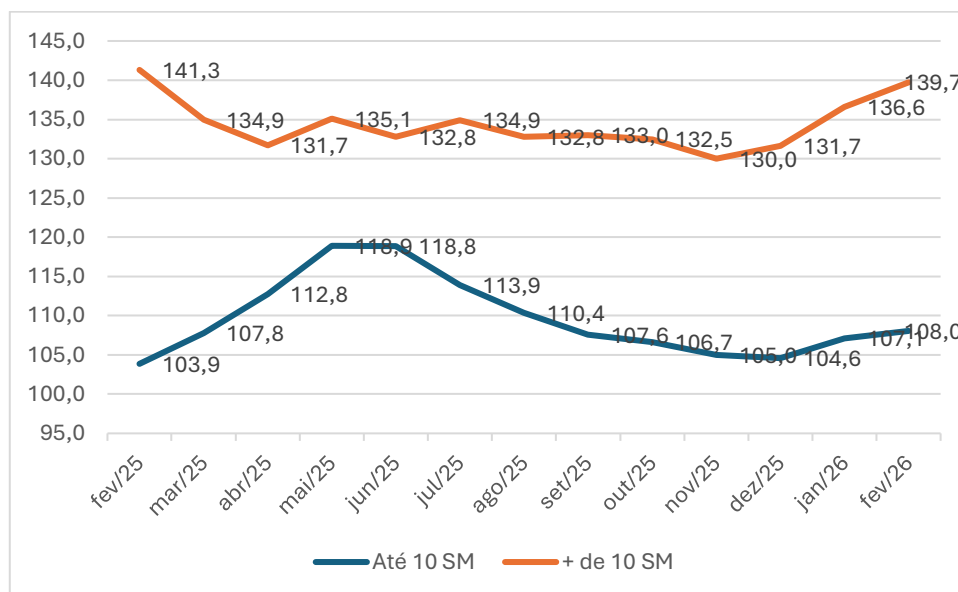
A análise da intenção de consumo por renda, tende a demonstrar maior disposição relativa entre famílias de renda mais alta, mas com sinais de moderação. Já as famílias de menor renda, mais expostas a inflação de alimentos, energia e transporte, mostram maior contenção.

Gráfico 05: Intenção de consumo por renda em Maceió (FEV/26)



Fonte: Instituto Fecomercio com base nos dados da Confederação Nacional do Comercio – CNC.

Gráfico 06: Acesso a crédito (compras a prazo) (FEV/26)



Fonte: Instituto Fecomercio com base nos dados da Confederação Nacional do Comercio – CNC.

Em síntese, fevereiro de 2026 retrata um consumidor que ainda não entrou em território de pessimismo generalizado, mas que opera no limite da confiança.

Emprego e renda sustentam o índice acima de 100 pontos, porém as expectativas deterioradas e a baixa disposição para aquisição de bens duráveis revelam um ambiente de consumo frágil. O cenário é coerente com um início de ano marcado por aperto orçamentário, juros elevados e incertezas econômicas, exigindo do comércio estratégias focadas em preço, condições de pagamento e estímulos pontuais para manter o dinamismo das vendas.