

Pesquisa de
Comportamento
e Consumo – 2026

PÁSCOA!

 **CDL** POA **65** anos



Fala do presidente

A Páscoa abre o calendário das principais datas comemorativas do varejo e representa um momento importante para o comércio se reconectar com os consumidores. Mais do que uma tradição simbólica, a data movimenta diferentes segmentos e exige planejamento para que o lojista esteja preparado para atender às expectativas do público.

Estamos vivendo a era dos dados, da inteligência artificial, de juros altos, de profundas mudanças no comportamento do consumidor. Nesse contexto, se faz indispensável a análise quantitativa e qualitativa das tendências quase que em tempo real para potencializar resultados e otimizar a estrutura dos nossos negócios.

Assim, compreender quem será presenteado, quais produtos serão mais procurados e em que período as compras acontecem é essencial para organizar estoques, definir estratégias e aproveitar as oportunidades que a data oferece. Conhecer o comportamento do consumidor também permite que o varejo atue com mais eficiência e assertividade, aproximando marcas e pessoas.

Embora o chocolate seja o símbolo mais tradicional da Páscoa, a data também abre espaço para que outros segmentos do comércio participem desse movimento. Presentes, experiências, itens decorativos e diversas outras categorias podem se conectar ao espírito da celebração, convidando o varejista a usar criatividade para desenvolver ações que dialoguem com os clientes.

É com esse propósito que a CDL Porto Alegre apresenta a **Pesquisa de Comportamento e Consumo – Páscoa 2026**. O estudo reúne informações sobre as intenções de compra dos porto-alegrenses e busca apoiar o varejista na tomada de decisões.

Desejamos a todos uma excelente leitura e uma Páscoa de celebração e boas vendas.

Carlos Klein

Presidente da CDL Porto Alegre.



Carlos Klein

Presidente da CDL POA

CAPÍTULOS



1. Cronograma, objetivos e metodologia

2. Resultados

3. Considerações Finais

Objetivos

Geral:

Entender a percepção dos consumidores sobre a Páscoa e quais as suas intenções de compra.



Específicos:

1. Identificar a relevância desse evento para o consumidor porto-alegrense;
2. Mapear a intenção de compra para a data em relação ao ticket e às categorias de consumo;
3. Compreender se há transformações no comportamento de consumo nesta data comemorativa em comparação aos outros anos.

Metodologia

Quantitativa

Instrumento de coleta:

Questionário estruturado com 30 perguntas (29 fechadas e 1 aberta).

Período de coleta de dados:

De 11 a 24 de Fevereiro de 2026.

Público:

Residentes de POA que irão realizar compras de Páscoa.



Amostra:

303 casos

Praça:

Porto Alegre

Método de coleta:

Via telefone.

Raio X de Porto Alegre:

População total:

1.332.845 habitantes

95% de confiabilidade

Margem de erro: 5%

Gênero:

53,99% feminino (719.538 pessoas)
46,01% masculino (613.307 pessoas)



Pessoas ocupadas em postos de trabalho formais:

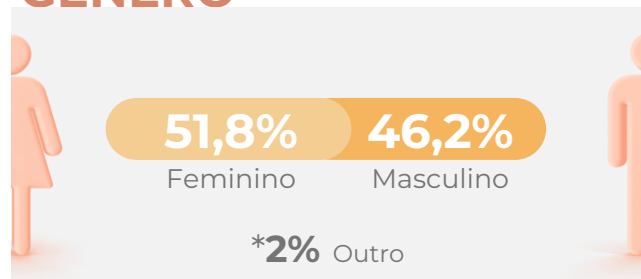
65,6% (874.230 pessoas)

Salário médio mensal dos trabalhadores formais:

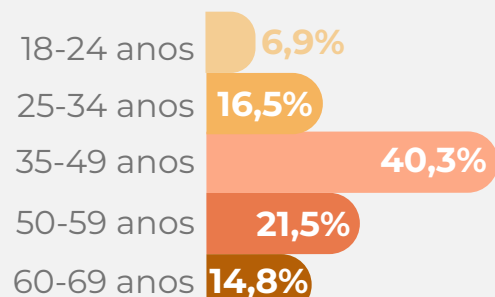
3,8 salários mínimos
(correspondente a Classe C)

Perfil dos entrevistados

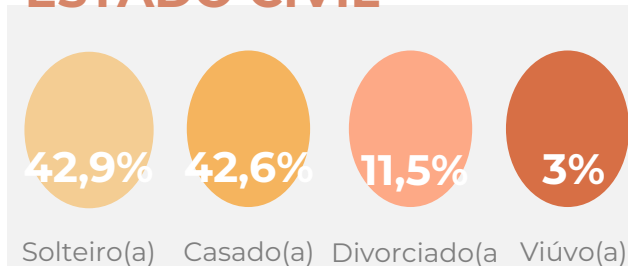
GÊNERO



FAIXA ETÁRIA



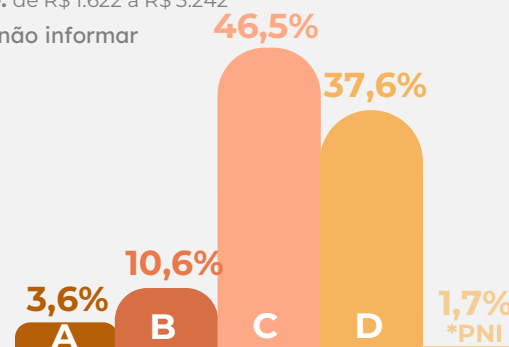
ESTADO CIVIL



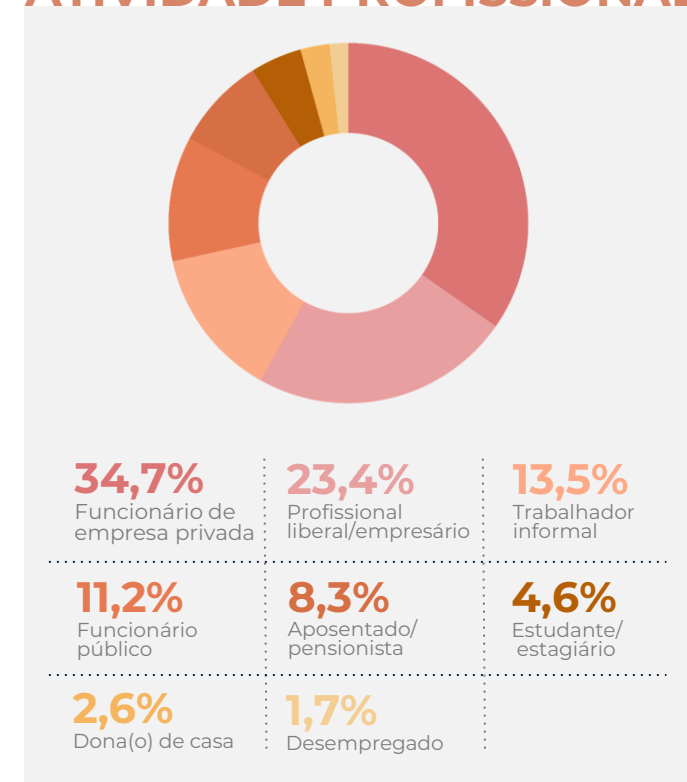
CLASSE SOCIAL

Classe A: acima de R\$ 32.420
Classe B: de R\$ 11.348 a 32.420
Classe C: de R\$ 3.243 a R\$ 11.347
Classe D: de R\$ 1.622 a R\$ 3.242

*Prefiro não informar



ATIVIDADE PROFISSIONAL



CAPÍTULOS



1. Cronograma, objetivos e metodologia

2. Resultados

3. Considerações Finais

Resultados

A Páscoa é a **primeira grande data comemorativa a inaugurar o calendário do varejo**, marcando oficialmente o **início das ações promocionais e sazonais do ano**.

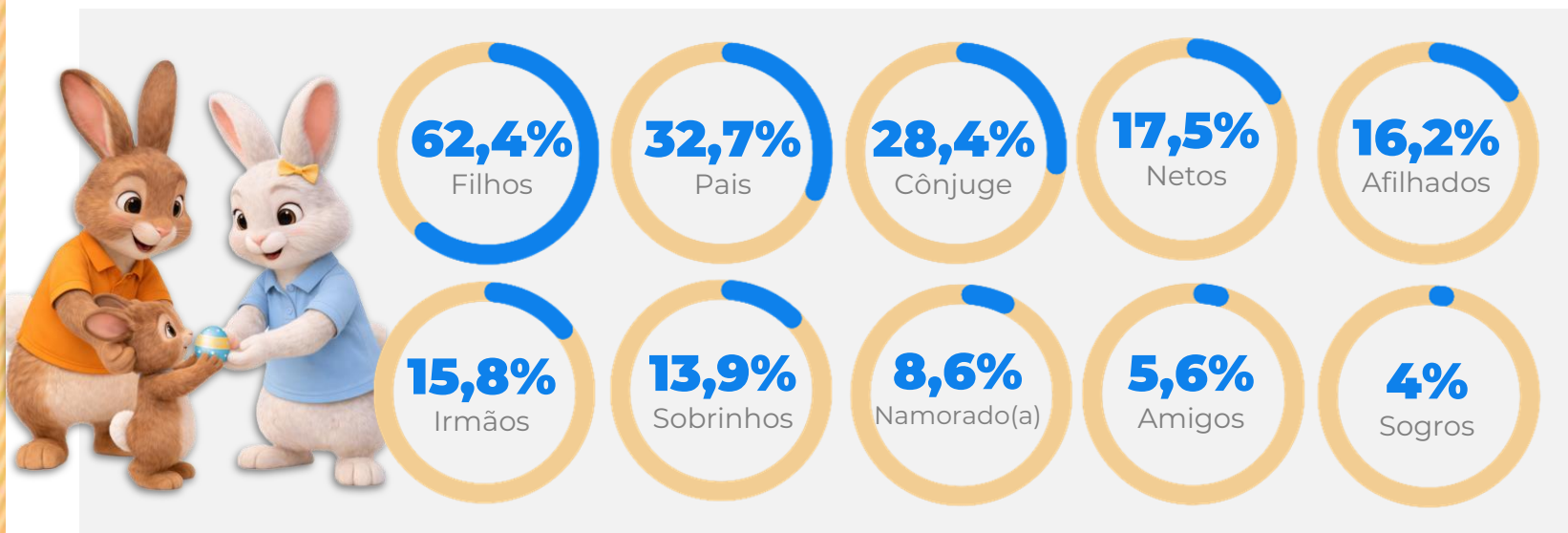
O início das campanhas de Páscoa é simbolizado pela tradicional montagem do teto de ovos nos supermercados - que, em 2026, ocorreu logo após o Carnaval, ainda em fevereiro, **antecipando expectativas e fortalecendo o clima da data entre os consumidores**.



Os principais presenteados na Páscoa serão os filhos!

62,4% da amostra irá presentear-los, dado que representa um crescimento de 12.4pp em comparação a 2025.

*Em 2024 não houve etapa quantitativa para comparação.



3,3%	Avós
3,0%	Enteados
2,6%	Nora/Genro
2,3%	Primos
2,3%	Tios
0,7%	Professores
0,3%	Quem me criou
2,6%	Outros: Funcionários, colegas de trabalho, clientes e noiva.

PERGUNTA:

Quem você pretende presentear nessa Páscoa?
Mais alguém que você considera presentear?

*Questão de múltipla escolha, por isso os valores somam mais de 100%.

Amostra: 303 casos

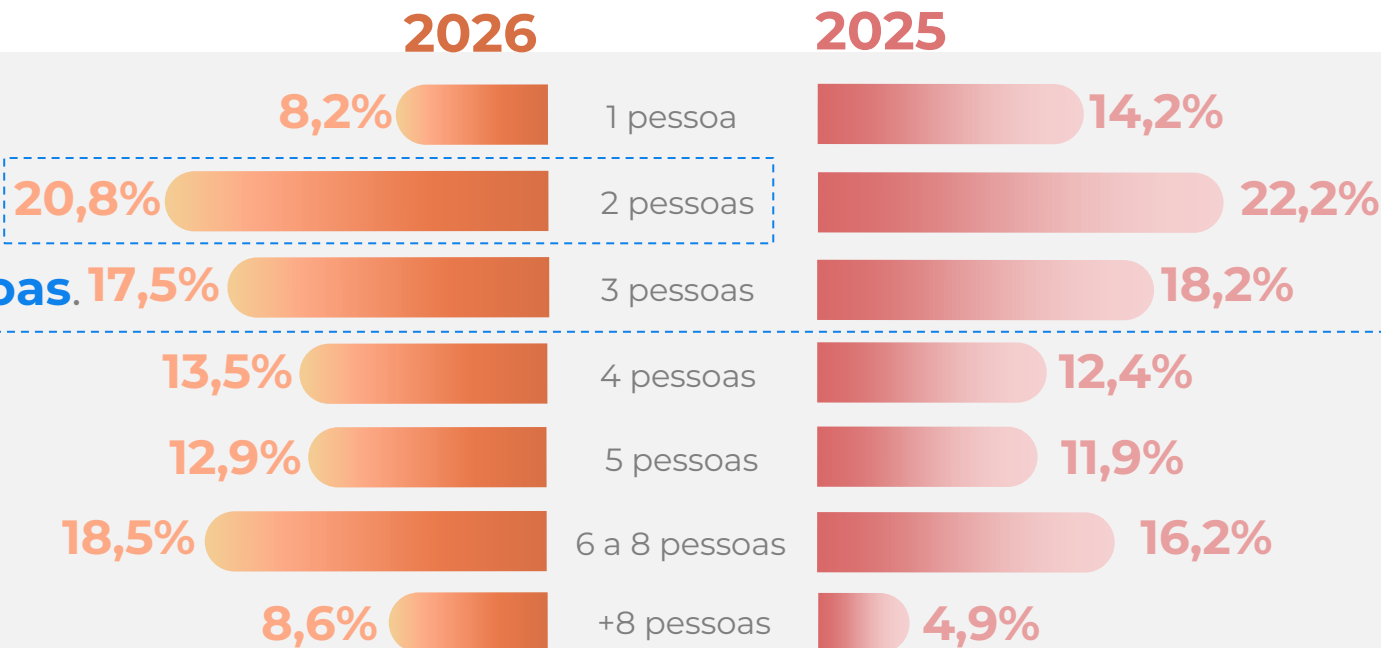
Páscoa - 2026



20,8%

dos respondentes irão
presentear apenas **2 pessoas**.

Comparado a 2025, o
número de respondentes
presenteando **mais de 4
pessoas em diante,**
aumentou!

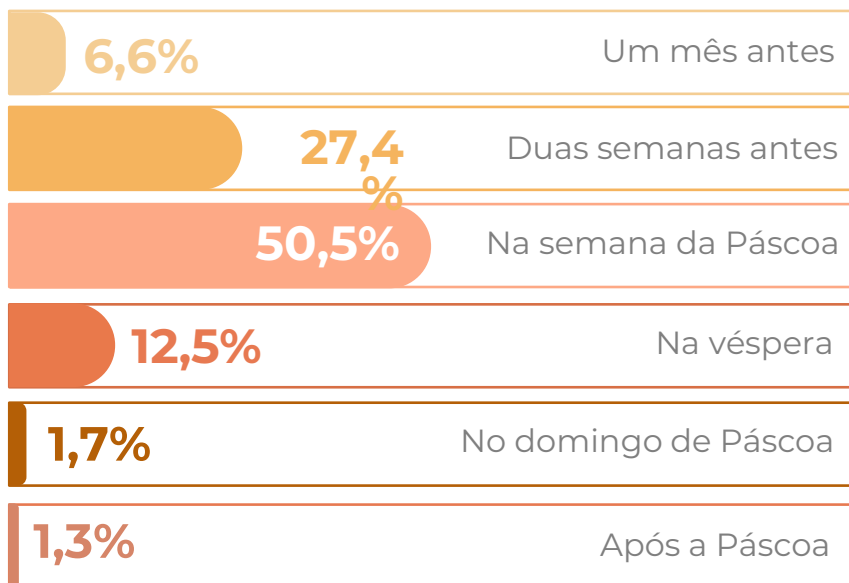


PERGUNTA:

Qual é o número total de pessoas que você vai presentear?

Amostra: 303 casos

Para metade da amostra (50,5%), a compra dos presentes de Páscoa ocorre na própria semana do feriado.



Alguns respondentes optam por comprar com antecedência: 6,6% um mês antes e 27,4% duas semanas antes da Páscoa.

A véspera é uma data considerada para compras por 12,5% da amostra. 1,7% compra no próprio domingo de Páscoa e 1,3% dos entrevistados compram os presentes depois da data, quando entram em liquidação.

Os dados se mantêm estáveis em comparação a 2025, com exceção das compras na véspera, que tiveram um leve crescimento de 2.6pp.

PERGUNTA:

Quando você costuma comprar a maior parte dos presentes?

Amostra: 303 casos

Sem dúvidas o chocolate continua sendo o presente favorito do público nesta data!



Os chocolates em outros formatos se destacam (61,1%), embora **os tradicionais ovos de Páscoa continuem sendo bastante procurados** (52,1%). Esse cenário indica que a economia tem prevalecido sobre a simbologia.

PERGUNTA:

Quais serão os itens que você presenteará na Páscoa?

Amostra: 303 casos

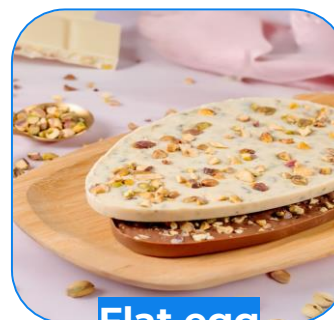
******Questão de múltipla escolha, por isso os valores somam mais de 100%.

A alta procura por chocolates em outros formatos (61,1%)

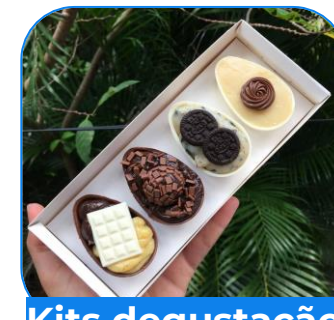
obriga o mercado a desenvolver alternativas chocolatudas que agradem esses clientes, como as seguintes tendências:



Ovos em fatia



Flat egg



Kits degustação

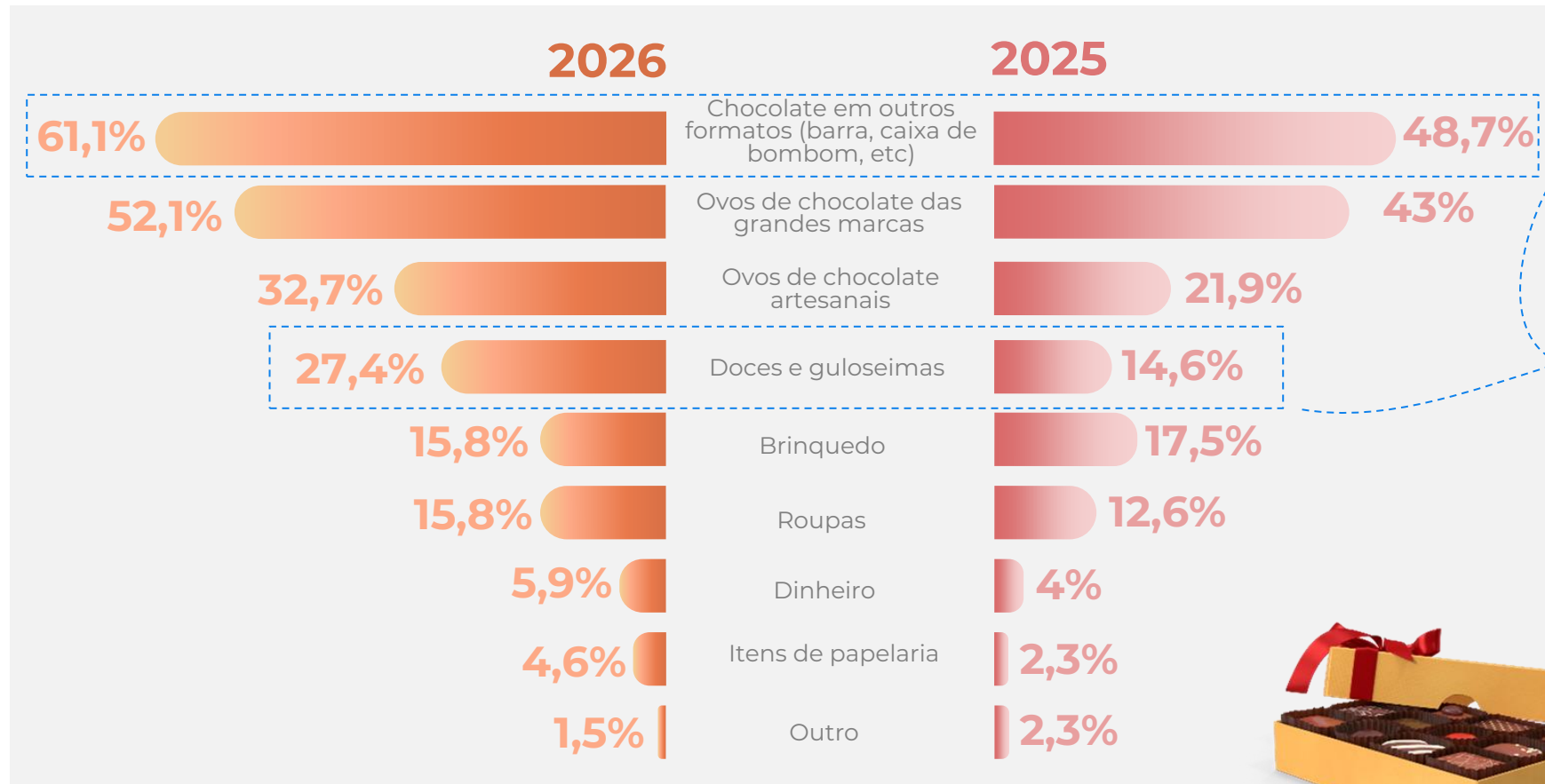
Essas alternativas estão alinhadas com outras tendências de mercado:

Hiperpersonalização, desenvolvimento de um produto ajustado ao perfil, comportamento, gosto e desejo de cada cliente;

Oferta de porções reduzidas, uma adaptação estratégica que alinha os produtos a um novo comportamento de consumo;

A noção de FOBO (*fear of better options* - medo de uma opção melhor), possibilitando que o consumidor experimente mais opções do cardápio.

Páscoa - 2026



Todas as opções de presenteáveis para a Páscoa cresceram em comparação a 2025, com exceção dos brinquedos.

Destaque para os chocolates em formatos alternativos, que tiveram um aumento de 12.4pp e doces e guloseimas, com um acréscimo de 12.8pp.



PERGUNTA:

Quais serão os itens que você presenteará na Páscoa?

Amostra: 303 casos

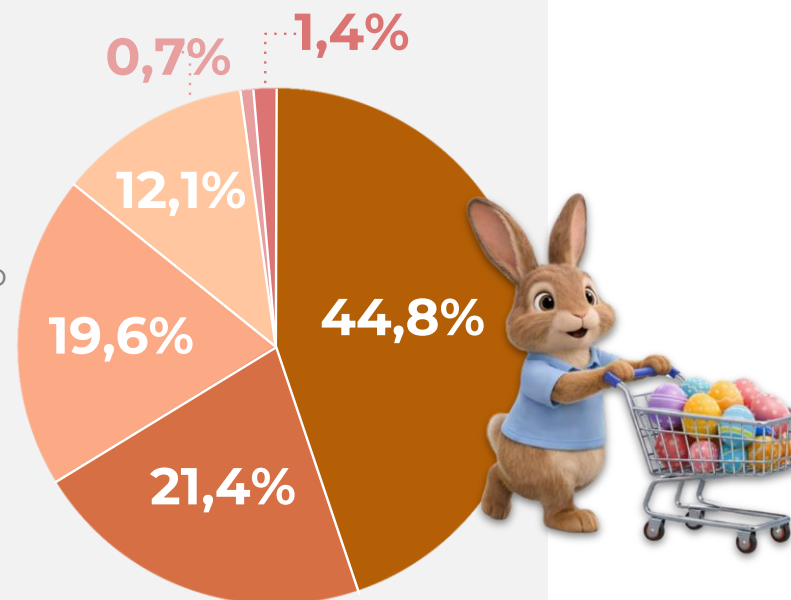
**Questão de múltipla escolha, por isso os valores somam mais de 100%.

O supermercado segue sendo o comércio com maior procura por presentes nesse período (44,8%).

Neste ano, lojas especializadas se sobressaíram em relação às lojas de departamento, diferente de 2025.

LEGENDA:

- Supermercado
- Lojas especializadas
- Lojas de departamento
- De pequenos produtores artesanais
- Pretendo eu mesmo produzir os chocolates
- Outros: Busca por promoções, loja de conveniência, não sabe.



PERGUNTA:

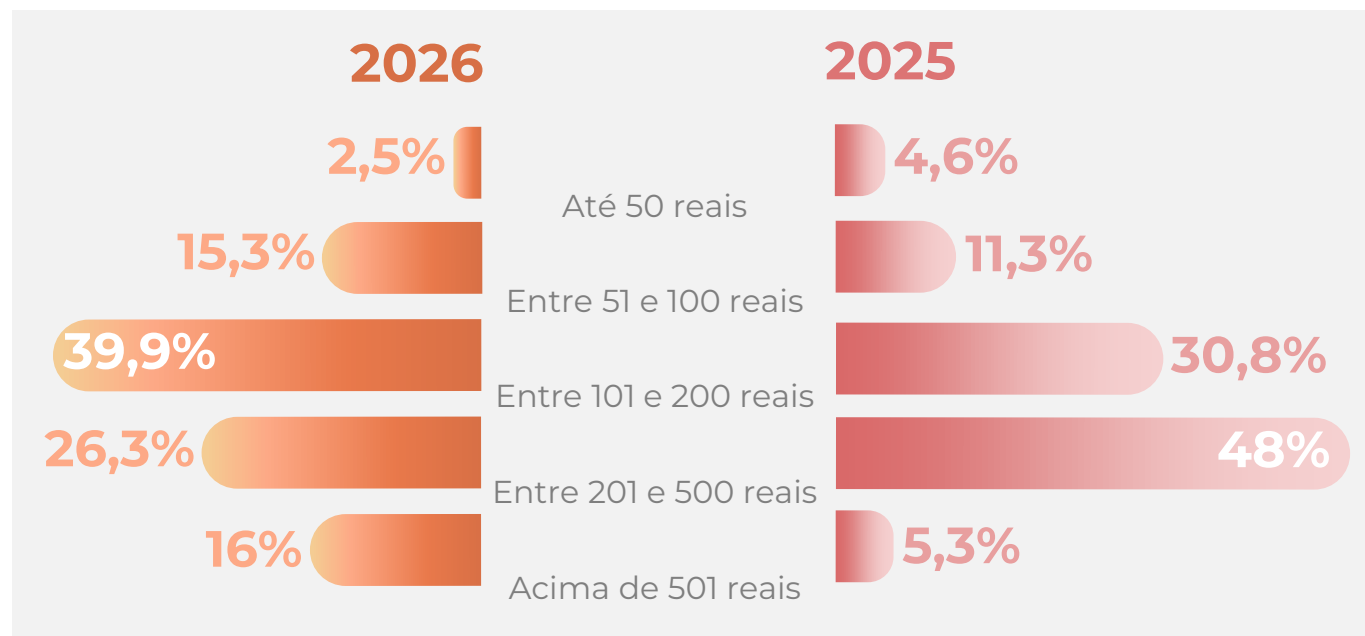
Onde você pretende comprar os chocolates?

Amostra: 303 casos

39,9%

pretendem investir entre R\$101 e R\$200 nos presentes de Páscoa.

Em 2026, a faixa de investimento entre R\$201 e R\$500 apresentou uma queda de 21,7 p.p. Esse movimento foi acompanhado por uma migração para outras faixas: **R\$101 e R\$200 (com um aumento de 9,1 pp.) e acima de R\$501 (que aumentou em 10,7 pp.).**



PERGUNTA:

Quanto você pretende gastar na compra dos presentes?

Amostra: 303 casos

Viagens e passeios não farão parte do feriado de Páscoa de 71% da amostra.

71%

Não farei viagem nem passeio

16,8%

Sim, viajar

12,2%

Sim, fazer um passeio

Quem vai viajar:

60,8%

pretendem investir acima de 501 reais.

31,4%

ficará na faixa dos 201 a 500.

7,8%

entre 101 e 200 reais.



Quem vai passear:

53,4%

pretendem gastar mais de 501 reais com o passeio

27,3%

entre 201 e 500 reais.

5,7% até 100 reais.

13,6%

na faixa de 101 e 200 e 5,7% até 100 reais.

PERGUNTA:

Você pretende viajar ou fazer algum passeio especial nesse feriado de Páscoa? Quanto pretende gastar?

Amostra: 303 casos

Viagens e passeios não farão parte do feriado de Páscoa de 71% da amostra.

71%
Não farei viagem nem

16,8%
Sim, viajar

12,2%
Sim, fazer um passeio

O fator “viagem” não interfere na intenção de gastos com os presentes.

Quem vai viajar:

60,8%

pretendem investir acima de 501 reais.

31,4%

ficará na faixa dos 201 a 500.

7,8%

entre 101 e 200 reais.



Quem vai passear:

53,4%

pretendem gastar mais de 501 reais com o passeio

27,3%

entre 201 e 500 reais.

13,6%

na faixa de 101 e 200 e 5,7% até 100 reais.

PERGUNTA:

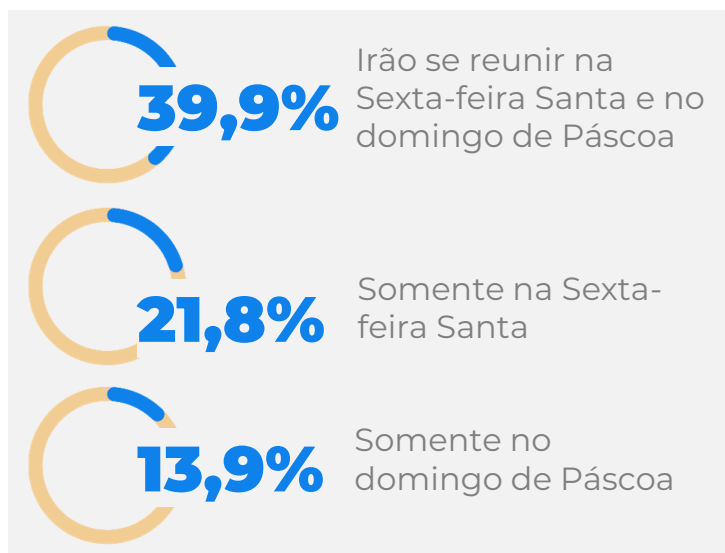
Você pretende viajar ou fazer algum passeio especial nesse feriado de Páscoa?
Quanto pretende gastar?

Amostra: 303 casos

Páscoa - 2026

Ceias especiais farão parte do feriado de Páscoa de **75,6% dos respondentes.**

A adesão às ceias estão organizadas da seguinte forma:



2026

39,9%
Sexta-feira Santa e domingo de Páscoa

21,8%
Somente na Sexta-feira Santa

13,9%
Somente no domingo de Páscoa

24,4%
Não tem gastos com alguma refeição especial.

2025

24,5%
Sexta-feira Santa e domingo de Páscoa

24,5%
Somente na Sexta-feira Santa

13,2%
Somente no domingo de Páscoa

37,8%
Não tem gastos com alguma refeição especial.

Em 2026, mais pessoas irão celebrar a Páscoa em ambas os dias (um aumento de 15.4pp em comparação a 2025) e menos pessoas afirmaram que não possuem gastos com alguma ceia especial (uma queda de 13.4pp).

PERGUNTA:

Você tem gastos com alguma refeição especial na Páscoa?

Quantos pretendem gastar?

Amostra: 303 casos

Entre aqueles
que pretendem
preparar uma ceia,
36,2%

desejam investir entre
101 e 200 reais na ocasião.



Até R\$100 **19,7%**

De R\$101 a R\$200 **36,2%**

De R\$201 a R\$500 **33,6%**

Acima de R\$501 **10,5%**

PERGUNTA:

Você tem gastos com alguma refeição

especial para Páscoa?

Amostra: 303 casos

Entre aqueles
que pretendem
preparar

36,2%

desejam investir
101 e 200 reais na ocasião.

O fator “viagem”
também não interfere na
intenção de gastos com
as ceias especiais.

19,7%

36,2%

33,6%

Acima de R\$501 10,5%

PERGUNTA:

Você tem gastos com alguma refeição

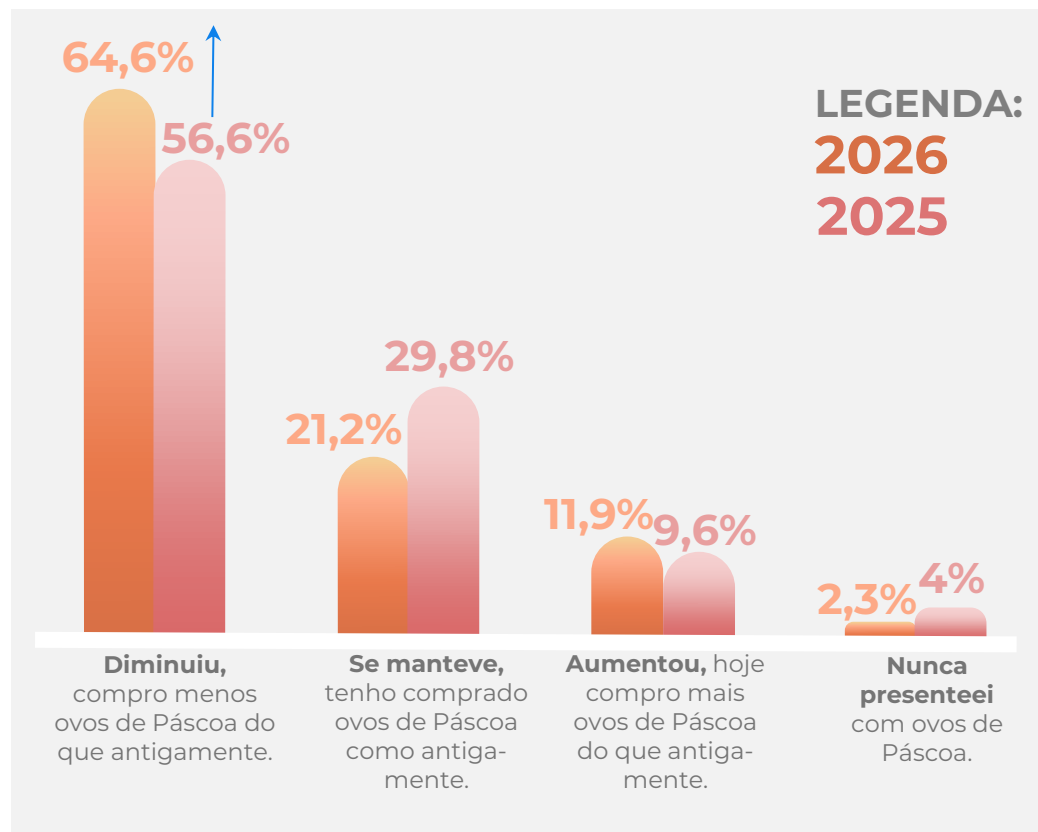
especial para Páscoa?

Amostra: 303 casos

A tradição de presentear com ovos na Páscoa vem perdendo força.

64,6% dos entrevistados afirmam comprar menos ovos de chocolate hoje do que no passado (crescimento de 8pp.).

O aumento do preço e o crescimento dos filhos são as justificativas mais comuns para essa nova conduta.



PERGUNTA:

A tradição de presentear com ovos de Páscoa na sua família:

Amostra: 303 casos

A palavra mais utilizada para definir a Páscoa foi **FAMÍLIA**

A partir das palavras utilizadas, a Páscoa é compreendida como um **momento de encontro familiar, religiosidade e reflexão**.

Para essas pessoas feriado tem apresentado um **caráter mais voltado aos seus significados simbólicos**, valorizando a união e confraternização.



PERGUNTA:

Defina a Páscoa com uma palavra.

Amostra: 303 casos

Em tempos de IA, o que significa o aumento da procura pelos chocolates artesanais, então? Será que é apenas uma questão de custo ou é também a valorização daquilo que é humano?

A IA, por si só, ainda não consegue chegar na granularidade e peculiaridade das possibilidades de consumo local.





Material desenvolvido
em parceria com
vitamina[®]
pesquisas orgânicas e criativas

