

Black Friday movimentará R\$ 13,34 bi, diz associação

Consultor alerta para endividamento e consumo exagerado

Por Martha Imenes

A Black Friday promete ser positiva para o varejo, segundo a projeção da Associação Brasileira de Inteligência Artificial e E-commerce (Abiacom). De acordo com o levantamento, os números apontam para uma previsão de vendas acima das registradas em 2024, enquanto o comércio eletrônico brasileiro deve movimentar R\$ 13,34 bilhões durante a megapromoção.

O movimento representará o crescimento de 14,74% em comparação ao ano passado, quando o setor atingiu R\$ 11,63 bilhões em vendas. Para Renan Diego, consultor financeiro, a previsão é positiva para os comerciantes, em contrapartida, preocupante para os brasileiros, já que há o alto nível de inadimplência entre a população.

“O planejamento financeiro ainda é algo muito precário entre os brasileiros. Durante esse período de megapromoção, as compras por impulso se tornam muito mais frequentes, e esse movimento não só dificulta a organização das finanças pessoais dos consumidores, como aumenta as chances deles se endividarem. Vale res-



Árvore de Natal do Recreio Shopping, na zona Sudoeste do Rio de Janeiro

saltar que o país vem enfrentando altos índices de inadimplência nos últimos meses, o que torna a Black Friday ainda mais preocupante para a realidade de muitos”, explica Renan.

Não à toa, a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic) da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo

(CNC), revelou que a negociação bateu um novo recorde em setembro, atingindo 30,5% das famílias brasileiras. Essa foi a maior taxa registrada desde 2010, quando a pessoa começou a ser elaborada. De acordo com a organização, as famílias comprometeram, em média, um terço de sua renda mensal com o pagamento de dívidas.

‘Lista de desejos’ antes das compras

“A partir do valor definido que poderá ser usado durante a megapromoção, é possível fazer uma lista com os itens que realmente são necessários para a sua realidade. Isso porque muitas pessoas compram apenas pela emoção do desconto sem ter um objetivo real para a compra, mais um fator que leva ao endividamento”, ressalta o consultor financeiro.

O ajudante geral, Josias Nogueira e Cibele Aparecida foram atrás de um produto mas já estavam pensando em levar outro.

“Eu estava procurando um purificador de água e encontrei um modelo muito bom por cerca de R\$ 500. Nós viemos direcionados para comprar o purificador, mas também gostamos dos preços das televisões”, diz Josias.

O pagamento do 13º salário, esperado por milhões de brasileiros, que já começou a ser creditado por algumas empresas promete aquecer o comércio nos próximos dias. De acordo com a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), quase 76% dos brasileiros pretendem usar o 13º para pagar dívidas, o restante dos entrevistados preten-



Josias e Cibele foram comprar um purificador de ar, mas já ficaram de olho em uma TV

de aplicar o dinheiro ou reservar para despesas obrigatórias. Há também quem espere pelo 13º para trocar algum item de casa que esteja “partindo desta para melhor”.

Para se ter uma ideia, um levantamento feito pela Central da Black, ferramenta que reúne tecnologia e análise contínua para

identificar o que o cliente realmente quer comprar apontou os itens mais procurados:

- 1º lugar: Televisão
 - 2º lugar: Geladeira
 - 3º lugar: Iphone
 - 4º lugar: Fogão
 - 5º lugar: Cama
- (Dados do dia 17 ao dia 23 de novembro)



Sueli aproveitou a Black Friday para comprar geladeira

Desconto permite que compra de item

A facilidade da compra e o dinheirinho extra de final de ano fizeram a dona de casa Sueli Santos Silva pesquisar a melhor opção que cabe na casa e no bolso da consumidora.

“Vim decidida a comprar uma geladeira porque estou precisando. Os preços na Megaloja Casas Bahia estão muito bons. Já pretendo levar, só estou conferindo as medidas dos modelos para garantir que se encaixem bem no espaço que tenho em casa”, explica.

O cuidado na hora do gasto

chama atenção do advogado tributarista André Peniche, especialista em investimentos internacionais e planejamento patrimonial: “O 13º não é um presente, é uma oportunidade de correção de rota. A prioridade vai depender da situação de cada um, mas existe uma ordem racional: primeiro, eliminar dívidas caras; depois, fortalecer a reserva de emergência; e só então pensar em investimentos mais estruturados, inclusive no exterior. Gastar é o último item da fila”, explica o especialista.

16,5 milhões de pedidos previstos

Ainda segundo o levantamento da Abiacom, a previsão é que a Black Friday registre cerca de 16,5 milhões de pedidos neste ano, ante a 15,75 milhões de pedidos em 2024. Em relação ao valor médio de venda, a previsão é de R\$ 808,50 em 2025, contra R\$ 738 registrados no ano passado.

“Os descontos, em muitos casos, são tentadores para os consumidores, principalmente para os que tendem a fazer compras por impulso ou por aqueles que ficam navegando em sites. Entre os itens mais vendidos durante a Black Friday, por exemplo, estão os eletrônicos, que são mais caros, ou seja, que terão parcelas ainda

maiores. Nesse caso, é necessário analisar se há uma reserva financeira para comprar à vista, evitando as chances de ter o endividamento, ou pelo menos o valor que sirva de entrada na compra”, recomenda Renan.

Ainda segundo o levantamento feito pela Abiacom, os segmentos de eletrônicos, moda, beleza, brinquedos e eletrodomésticos são os de maior interesse por parte dos consumidores. Já para Renan, estipular um orçamento para as compras durante a Black Friday é essencial não só para evitar que se gaste mais do que se tem, mas também para resistir à tentação de comprar mais do que o consumidor pode ou precisa.