Black Friday no DF: 92% dos lojistas esperam vender mais em 2026 do que no ano passado

Em novembro também tem o 13º, mas especialistas do Sicredi orientam a pensar antes de gastar

Por **Mateus Lincoln**

ROVENA ROSA/ARQUIVO AGÊNCIA BRASIL



Segundo a Fecomércio-DF, 36,3% dos comerciantes pretendem oferecer descontos entre 16% e 30%

A campanha de descontos marcada para o dia 27 deve elevar as receitas dos lojistas consultados pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Distrito Federal (Fecomércio-DF).

Todos confirmaram participação na Black Friday, e mais de 92% esperam faturar acima do registrado no mesmo período de 2025.

A sondagem aponta altas de até 20% nas vendas. A ação coincide com o pagamento da primeira parcela do 13º salário, previsto para acontecer até o próximo dia 30.

Segundo a pesquisa, 36,3% dos comerciantes pretendem oferecer descontos entre 16% e 30%; 26,7% planejam reduções de 31% a 50%; e 24% devem aplicar abatimentos superiores a 50%. A sondagem ouviu presencialmente 116 empresas de 13 segmentos do DF, no início do mês.

Para 87,1% dos entrevistados, as promoções vão além do fim de semana do dia 27.

Metade dos lojistas planeja manter ofertas durante o mês, chamado de Black November, e 37% devem concentrá-las na última semana, na chamada Semana Black.

Em comunicado da Fecomércio-DF, o presidente da federação no DF, José Aparecido Freire, afirmou que a campanha integra o calendário local e permite renovar os estoques para o Natal. Ele recomendou que os consumidores pesquisem os preços.

DESTRINCHANDO A PESQUISA

Segundo a entidade, lojas físicas, incluindo estabelecimentos de rua e shoppings, devem responder por 84,5% do faturamento previsto.

As vendas em lojas virtuais próprias e marketplaces representam 15,5%.

Para atrair clientes, 93,1% dos lojistas citaram que pretendem oferecer promoções, 60,3% apostam na diversidade de produtos e 45,7% devem focar na propaganda.

Sobre transparência, 82,8% dos entrevistados disseram adotar medidas. A mais comum delas é a etiqueta "De/Por" (50%); outros 40,5% congelam o preço-base e 33,6% oferecem cupons claros. Já 17,2% não adotam medidas e 6% pretendem cobrir preços da concorrência.

Os descontos devem priorizar queima de estoque (62%), itens mais vendidos (45,7%) e toda a loja (32,8%).

Lançamentos foram citados por 12,1%. O parcelamento sem juros foi citado por cerca de 38%. Margens reduzidas (47,45%) e custo de reposição (44%) foram apontados como obstáculos a descontos maiores.

DIVULGAÇÃO/SICREDI-DF



Se a compra não for urgente, gerente do Sicredi recomenda acumular o valor

PLANEJAMENTO DO 13º

A proximidade entre a Black Friday e o pagamento da primeira parcela do 13º pode ampliar as vendas.

Em comunicado divulgado pelo Sistema de Crédito Cooperativo (Sicredi), a instituição recomenda aos trabalhadores organizar as finanças antes de fazer compras.

Rafael Andrade, gerente de desenvolvimento de negócios do Sicredi, afirmou, em comunicado divulgado pelo sistema, que o valor não deve ser tratado como dinheiro disponível sem finalidade.

"O consumidor deve primeiro organizar as contas e só depois aproveitar os descontos em compras que já estavam planejadas", orientou.

O Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese) calcula que o 13º injetou R$ 369,4 bilhões na economia em 2025 e beneficiou 95,3 milhões de pessoas. Enquanto a média nacional foi de R$ 3.512; no DF foi de R$ 5.877, sendo a maior do país.

INADIMPLENTES

Para quem tem dívidas, a orientação é usar parte do benefício para reduzir débitos com juros mais altos.

Dados do Banco Central indicam que, em setembro, a taxa média do rotativo do cartão de crédito chegou a 451,7% ao ano. No cheque especial, foi de 139% ao ano; no crédito consignado, de 28,5%.

Também é preciso priorizar as contas com multas ou risco de corte de serviços essenciais. Andrade recomenda negociar com os credores: quitar à vista pode gerar descontos, e antecipar parcelas reduz proporcionalmente os juros.

"Na hora de listar as dívidas, olhe para a taxa de juros, e não para o valor da parcela. É a dívida mais cara que mais pesa no orçamento ao longo prazo", explicou.

Com as contas em dia, o trabalhador pode formar reserva de emergência em aplicação de baixo risco e resgate rápido. Com a taxa básica de juros (Selic) em 13,75% ao ano, a renda fixa também pode ser considerada, conforme prazo, risco e liquidez.

POUPAR E INVESTIR

Em comunicado do Sicredi-DF, Andrade recomendou adequar o investimento ao objetivo.

Para despesas de janeiro, como o Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA), o Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU), rematrícula e material escolar, o Sicredi sugere aplicações com liquidez diária.

Uma opção que acompanhe a Selic pode render cerca de 1,08% ao mês, antes do Imposto de Renda: R$ 1 mil aplicados por dois meses renderiam aproximadamente R$ 22.

Na poupança, com a Selic acima de 8,5% ao ano, o rendimento é de 0,5% ao mês mais a Taxa Referencial (TR), creditado no aniversário do depósito; o resgate antecipado elimina o ganho do período. Também é preciso comparar descontos à vista e custos do parcelamento.

O benefício pode aumentar a entrada na compra de veículo ou imóvel e reduzir o saldo financiado.

Segundo o Banco Central, a taxa média do financiamento de veículos para pessoas físicas foi de 26,2% ao ano em setembro.

JUROS E PARCELAMENTOS

Se a compra não for urgente, o Sicredi recomenda acumular o valor. Andrade orienta simular prazos e prestações e verificar se cabem no orçamento.

Para reformas, o gerente sugere comparar o desconto à vista com o rendimento do dinheiro aplicado durante o parcelamento.

Em uma compra de R$ 1 mil dividida em cinco parcelas sem juros, a aplicação atrelada à Selic renderia cerca de R$ 25 líquidos.

Assim, desconto à vista superior a 2,5% tende a compensar. Se os preços forem iguais e não houver juros embutidos, parcelar permite manter o valor aplicado.

A instituição recomenda confirmar o preço à vista e reservar o dinheiro para o serviço.