

PESQUISA: Black Friday - 2025

Novembro de 2025

Especificação

Pesquisa Sondagem de Opinião e Consumo

Presidente da Federação do Comércio de Alagoas

Adeildo Sotero da Silva

Instituto Fecomércio de Alagoas

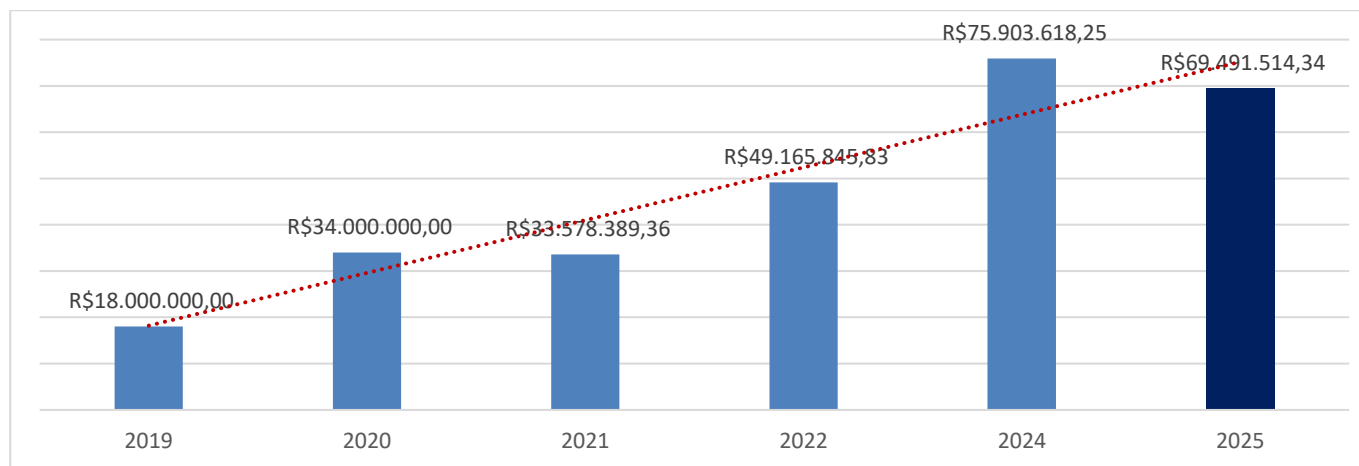
Maceió, 19 de novembro de 2025.

INTRODUÇÃO

O mês de novembro vem ganhando espaço e, aos poucos, está se tornando um período marcado por compras, ofertas e promoções. A Black Friday, ainda que seja um evento de origem norte-americana, consolidou-se no Brasil como uma das principais datas do varejo, movimentando grandes volumes de vendas. Para além do cenário local, projeções nacionais reforçam a relevância da data: segundo a CNI, a Black Friday faturou R\$ 5,22 bilhões no Brasil em 2024, evidenciando o peso crescente do evento para o varejo e para a movimentação econômica do país.

O Instituto Fecomércio de Alagoas estima que a **Black Friday de 2025** deve movimentar **R\$ 69.491.514,34 em Maceió**. Embora esse montante seja 8,45% menor do que o movimentado em 2024, o aumento do público que pretende comprar e a elevação dos preços médios dos produtos ajudam a compor esse volume final de vendas. **O ticket médio estimado para 2025 é de R\$ 415,71**, valor 12,47% inferior ao registrado em 2024 (R\$ 474,92). Mesmo assim, o total movimentado permanece elevado graças ao crescimento da participação dos consumidores e à ampliação do gasto total agregado.

Gráfico 1: Variação do Volume de Vendas na Black Friday – 2019/2025



Fonte: Instituto Fecomércio, 2025.

Comportamento de Consumo no Black Friday 2025 – Destaques da Pesquisa

Em 2025, a Black Friday mantém-se como uma das principais datas do calendário varejista em Maceió, **movimentando aproximadamente R\$ 69,4 milhões. O ticket médio das compras foi de R\$ 415,71**, reforçando a disposição do consumidor em investir em produtos de maior durabilidade e valor agregado.

Os itens mais procurados apresentam forte concentração em categorias de uso pessoal. **O vestuário lidera com ampla margem (39,03%), seguido pelos eletrônicos (20,09%) e pelos eletrodomésticos (15,01%)**. Na sequência, aparecem acessórios de beleza e/ou cosméticos (11,55%), brinquedos (9,47%), utensílios domésticos (3,23%) e livros (1,62%). O perfil de consumo indica uma preferência por itens de reposição, autoconforto e eletroeletrônicos. No que se refere aos locais de compra, observa-se predominância dos espaços tradicionais do varejo físico. **O Centro Comercial de Maceió concentra 41,07%** das intenções de compra, seguido pelo **e-commerce (32,37%)**, que mantém trajetória de crescimento em razão da comodidade e da competitividade de preços. Os **shoppings aparecem com 24,55%**, enquanto as lojas de rua/bairro/galerias (1,34%), feiras e comércio informal (0,45%) e supermercados (0,22%) registram participações pontuais. O cenário mostra que, embora o digital siga em expansão, o comércio físico continua sendo o principal polo de consumo na cidade.

Quanto ao **público-alvo dos presentes**, destaca-se um movimento forte de **auto-presentear: 57,04%** afirmam comprar para si mesmos, proporção muito superior às demais categorias. Em seguida, aparecem os **filhos (19,95%)** e o **cônjuge (12,44%)**. Percentuais menores incluem **afilhados (4,23%)**, **netos (3,52%)**, **amigos (1,17%)**, **namorado(a) (0,94%)** e **pais (0,70%)**. Esse padrão reforça a tendência de consumo voltada ao autocuidado e à realização pessoal, cada vez mais presente na Black Friday.

Com base na população ocupada de Maceió, estimada em 257.058 pessoas, projeta-se que 65% pretendem comprar presentes. Dessa forma, estima-se uma movimentação econômica de:

- **R\$ 69.491.514,34 em compras**
- **R\$ 415,71 de ticket médio de compras**

Além de uma expressiva movimentação financeira, os dados revelam uma trajetória de crescimento contínuo no consumo durante a Black Friday ao longo dos últimos seis anos. Conforme apresentado no Gráfico 1, o volume movimentado evoluiu de R\$ 18 milhões em 2019 para R\$ 69,49 milhões em 2025, representando um aumento acumulado de aproximadamente 285,0% no período.

Esse avanço, no entanto, não ocorreu de forma homogênea. Após o salto registrado em 2020 (R\$ 34 milhões), influenciado pela retomada gradual do consumo e pelo fortalecimento das vendas on-line durante a pandemia, o volume apresentou leve ajuste em 2021 (R\$ 33,58 milhões). A partir de 2022, observa-se uma retomada consistente, com crescimento para R\$ 49,17 milhões, seguido de uma expansão ainda mais intensa em 2024, quando a Black Friday atingiu R\$ 75,90 milhões, o maior valor da série histórica.

Em 2025, embora o volume movimentado - R\$ 69,49 milhões - tenha ficado abaixo do pico registrado no ano anterior, o resultado permanece muito superior aos níveis pré-pandemia e consolida a Black Friday como uma das datas mais relevantes para o varejo de Maceió. A leve retração em relação a 2024 indica um ajuste natural após um ano excepcionalmente forte, mas não compromete a tendência geral de expansão observada ao longo da série histórica.

ASPECTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa foi realizada pelo Instituto Fecomércio de Estudos, Pesquisas e Desenvolvimento entre os dias 11 e 12 de novembro de 2025. Durante o período de coleta, as entrevistas foram realizadas em Maceió, basicamente em dois ambientes de consumo de grande circulação, Centro Comercial de Maceió e Shopping. A técnica usada foi a pesquisa quantitativa por amostragem. A coleta de dados foi realizada através de entrevistas pessoais individuais aplicada com base em questionário estruturado com 17 perguntas, desenvolvido pelo Instituto Fecomércio de Alagoas. O tamanho da amostra foi de 500 indivíduos, com nível de confiança de 95% e margem de erro de 5%.

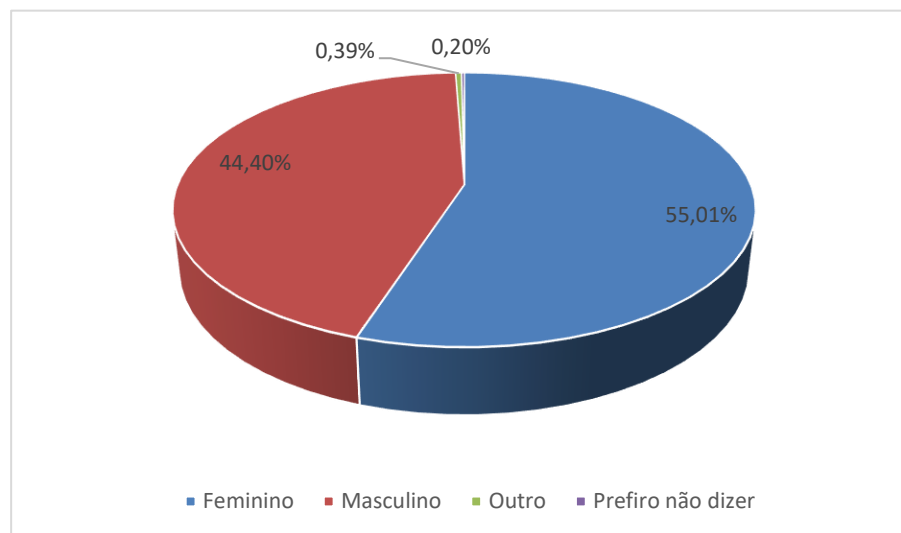
População Amostral

O universo da pesquisa foi composto por homens e mulheres maiores de 18 anos, participantes da população economicamente ativa, residentes da zona urbana. A pesquisa foi feita de forma aleatória obedecendo os critérios da probabilidade aleatória. Os dados foram processados eletronicamente e receberam tratamento estatístico.

PERFIL DOS ENTREVISTADOS

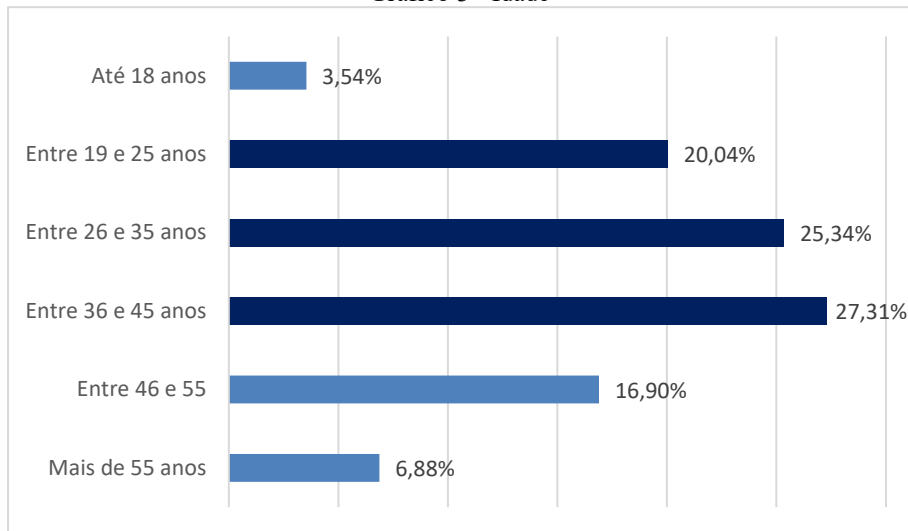
O perfil dos entrevistados foi composto por 44,4% de homens e 55% mulheres, a maioria com idade entre 19 e 45 anos (72,69%), 87,43% possuem escolaridade entre ensino médio e superior, distribuídos entre casados e casados ou união estável (48,1%) e solteiros (43,8%). A renda média mensal da amostra teve concentração de 55,40% entre 1 e 2 salários-mínimos.

Gráfico 2 – Gênero



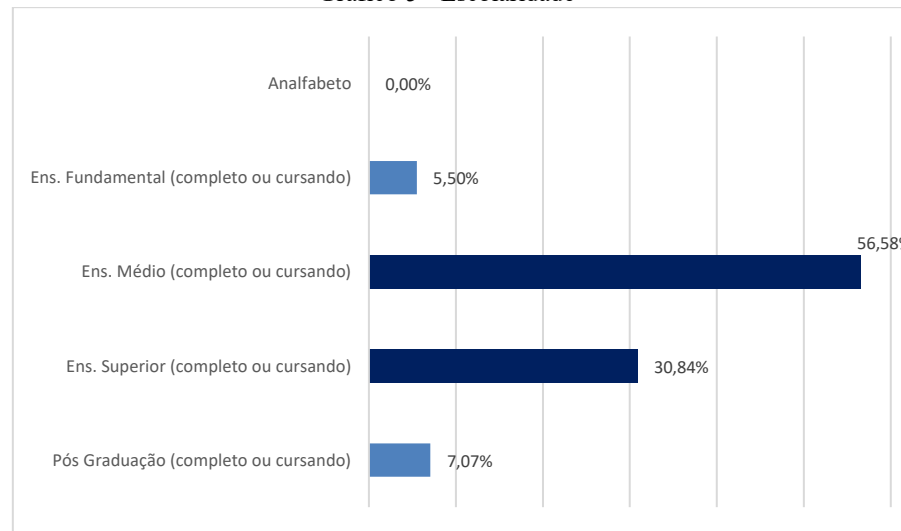
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 3 - Idade



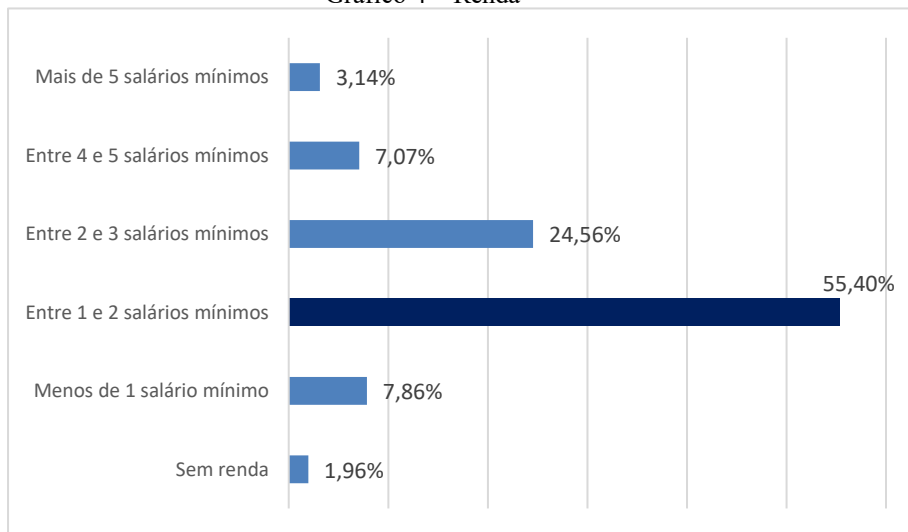
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 5 - Escolaridade



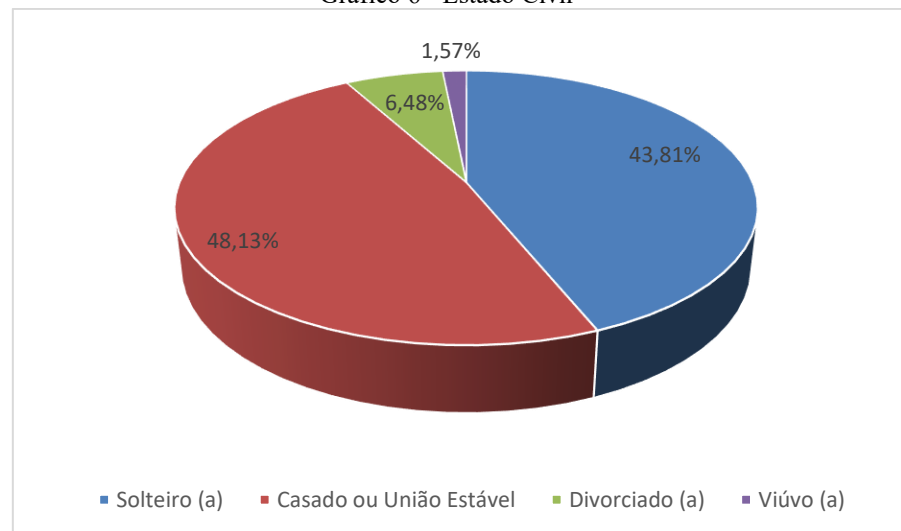
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 4 – Renda



Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 6 - Estado Civil

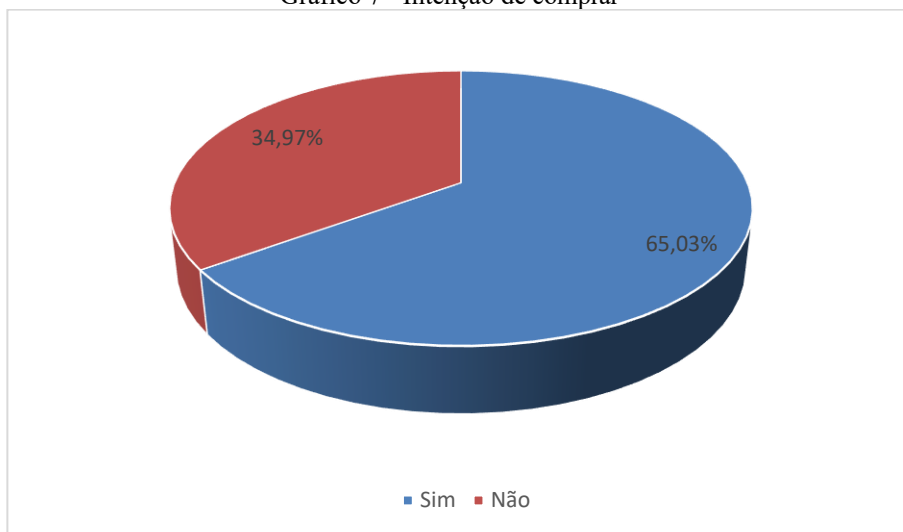


Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

INTENÇÃO DE CONSUMO

Em 2025, 65,03% dos maceioenses pretendem comprar na Black Friday, enquanto 34,97% não têm intenção de participar. Entre os que não irão comprar, destacam-se como principais motivos: não acreditar nos descontos (28,98%), maior cautela com os gastos (19,89%) e não ter o hábito de comprar nesse período (14,77%).

Gráfico 7 - Intenção de comprar



Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025

Entre os consumidores que farão compras, a maioria pretende adquirir entre 1 e 2 presentes (68,8%). A distribuição indica que 40,48% comprarão 1 presente, 28,40% comprarão 2, e percentuais menores pretendem adquirir 3 ou mais itens. A média ponderada de

presentes é de 2,20 unidades por comprador.

Em 2025, os principais fatores que atraem os consumidores às lojas são a qualidade dos produtos (33,09%), seguida das promoções (31,45%) e dos preços baixos (25,82%), reforçando que a decisão de compra está diretamente associada à percepção de vantagem econômica e confiabilidade dos itens ofertados.

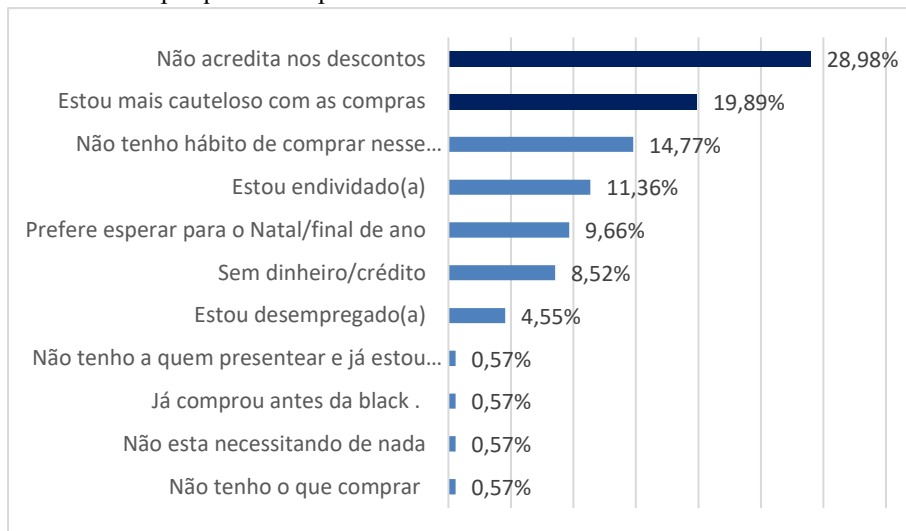
O ticket médio para a compra de presentes na Black Friday de 2025 foi estimado em R\$ 415,71, valor 12,47% inferior ao registrado em 2024 (R\$ 474,92). Mesmo com essa redução, o volume financeiro total permanece elevado: a Black Friday deve movimentar cerca de R\$ 69,49 milhões na economia maceioense, conforme a projeção consolidada para o período. Essa movimentação concentra-se principalmente na última quinzena de novembro, quando o comércio intensifica promoções e amplia a oferta de produtos

Tabela 1 – Ticket Médio de Compras e Variação % – 2024/2025

Ano	Valor Movimentado	Ticket Médio - Presente	Variação (VM)	Variação (TM)
2019	R\$ 18.000.000,00	R\$ 143,58	*	*
2020	R\$ 34.000.000,00	R\$ 302,17	88,89%	110,45%
2021	R\$ 33.578.389,36	R\$ 482,50	-1,24%	59,68%
2022	R\$ 49.165.845,83	R\$ 334,72	46,42%	-30,63%
2024	R\$ 75.903.618,25	R\$ 474,92	54,38%	41,89%
2025	R\$ 69.491.514,34	R\$ 415,71	-8,45%	-12,47%

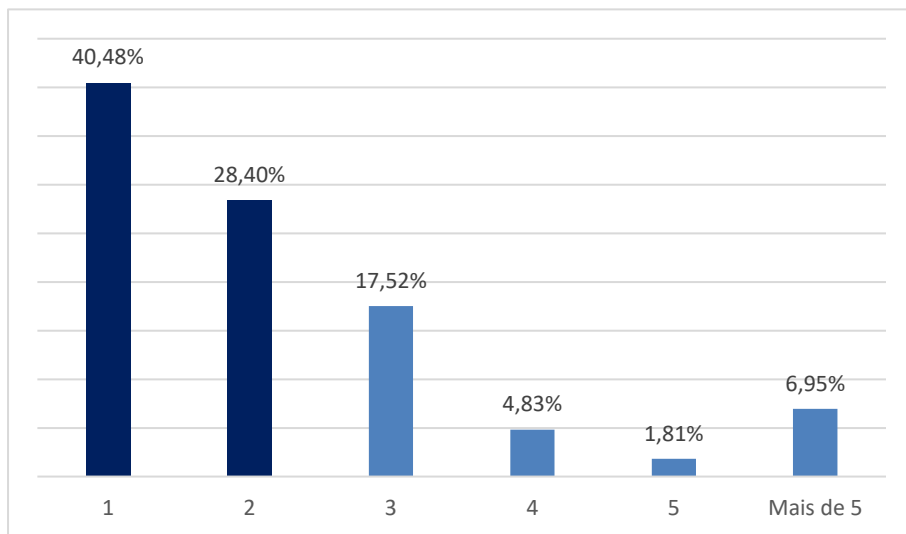
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 8 – O porquê de não presentear



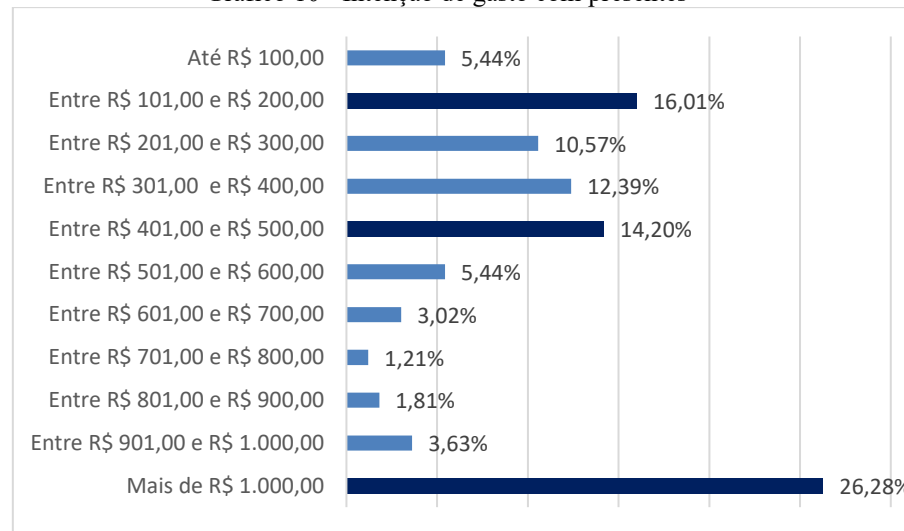
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 9 – Quantidade de produtos



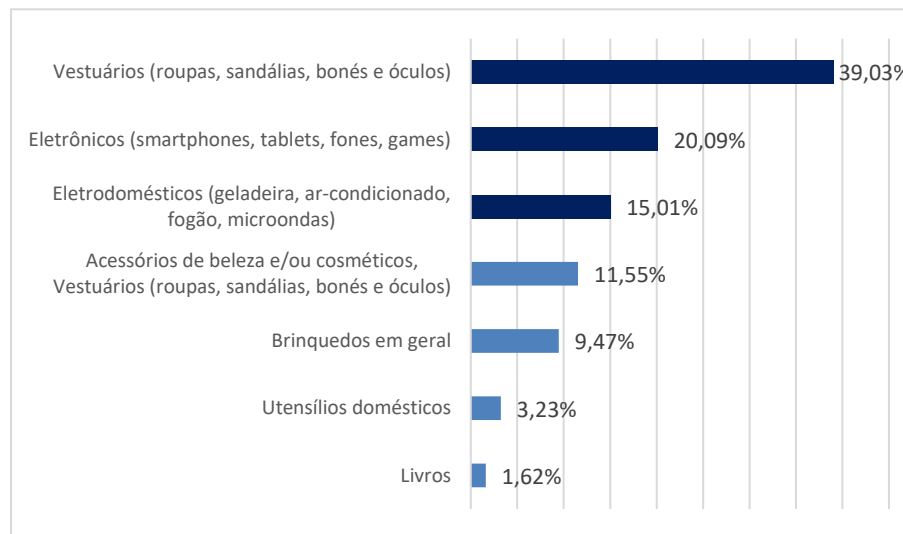
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 10 - Intenção de gasto com presentes



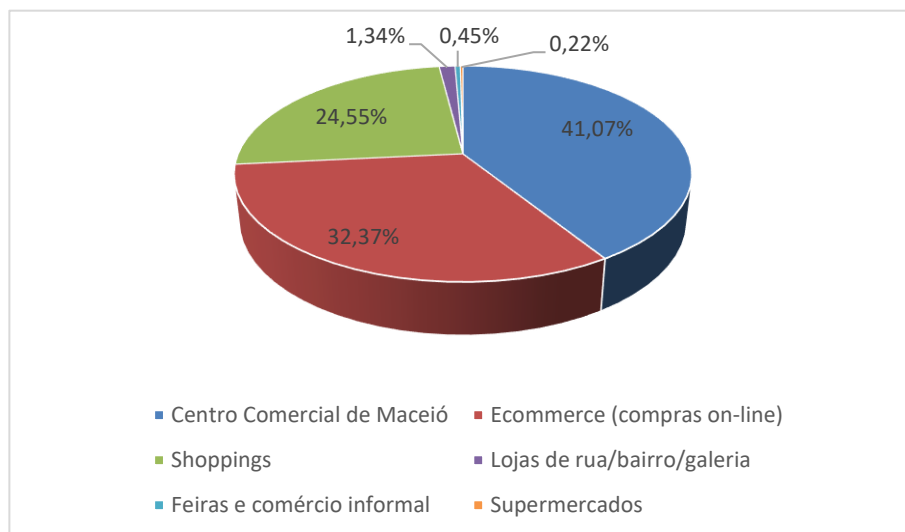
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 11 – Tipos de Produtos procurados



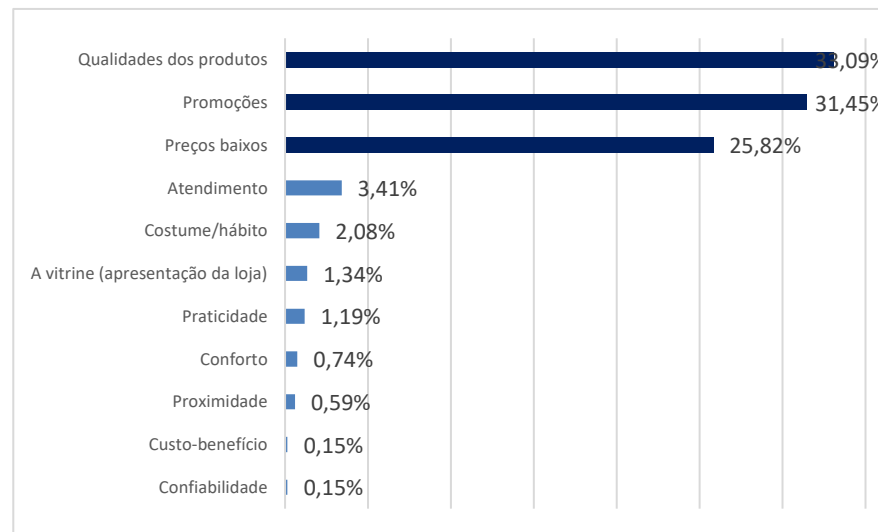
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 12 – Locais de compras



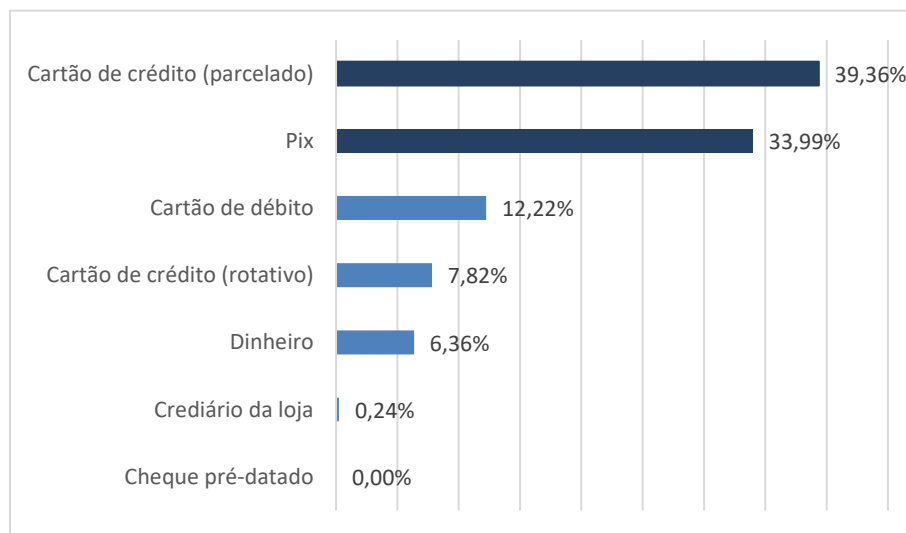
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 14 – O que chama atenção



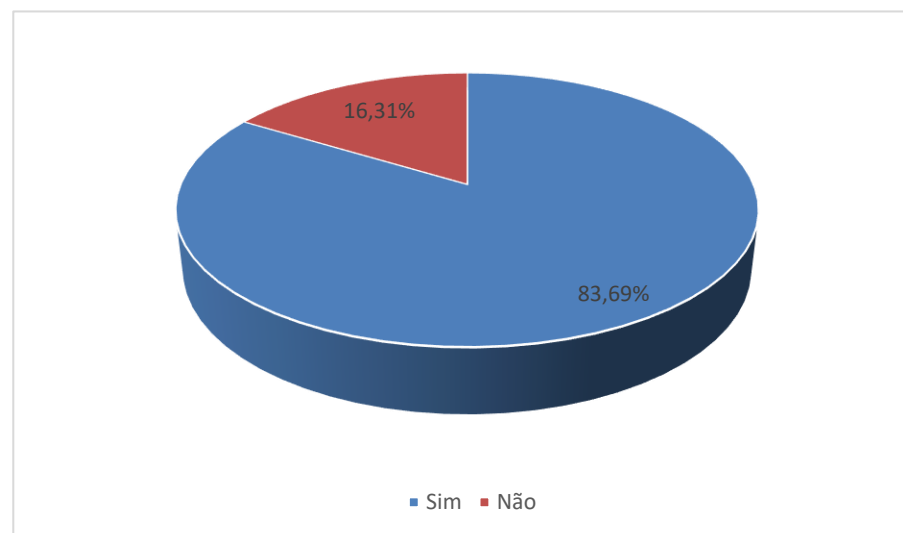
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 13 – Meio de pagamento



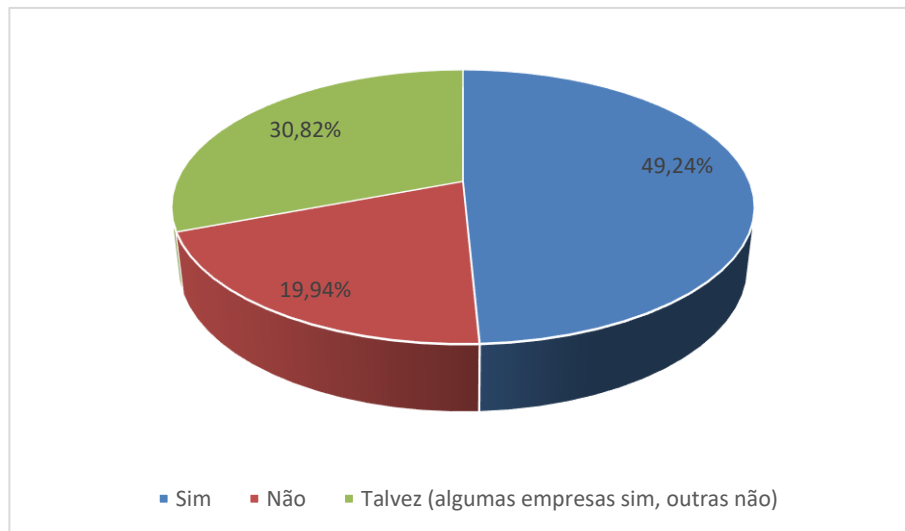
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 15 – Acompanha os preços dos produtos



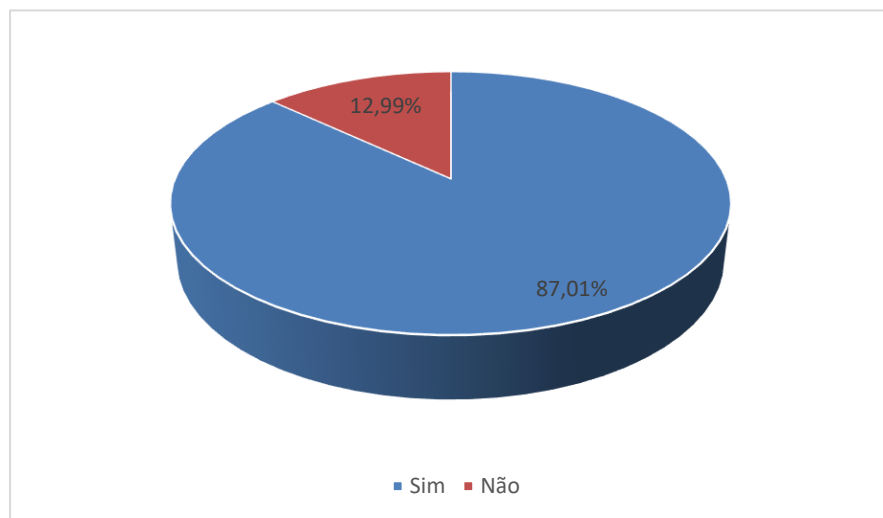
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 16 – Acredita nos descontos praticados na Black Friday



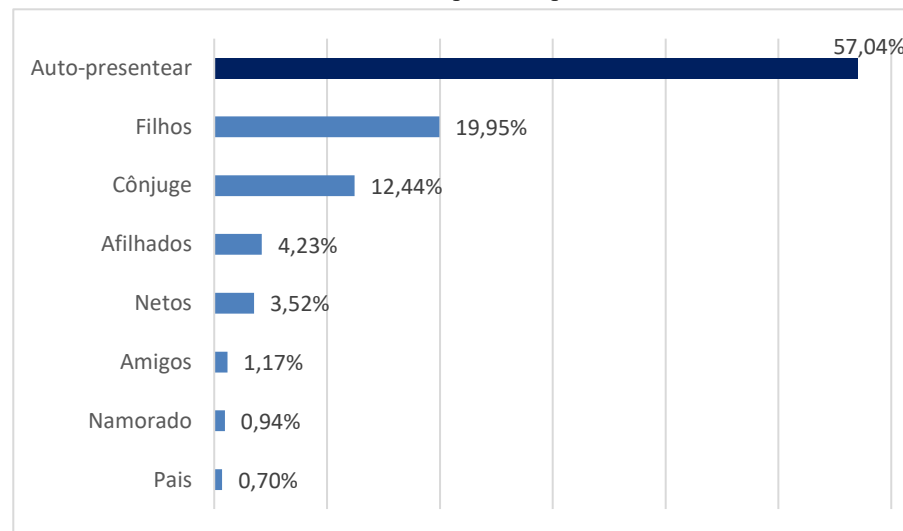
Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 17 – Realiza pesquisas antes de comprar na Black Friday



Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Gráfico 18 – Quem pretende presentear



Fonte: Instituto Fecomércio AL, 2025.

Comentários Gerais

A redução prevista na movimentação financeira da Black Friday de 2025 pode ser explicada por um conjunto de fatores macroeconômicos que limitam a capacidade de consumo das famílias. No cenário nacional, o período é **marcado por juros elevados, com a Selic em 15% a.a.**, e por **uma inflação acumulada de 4,68%**, que, embora moderada, ainda pressiona o orçamento doméstico. Esses dois indicadores combinados encarecem o crédito, reduzem o poder de compra e tornam o consumidor mais cauteloso.

Além disso, o varejo vem mostrando meses de desaceleração, com crescimento tímido e comportamento mais seletivo por parte dos consumidores. Mesmo setores que tradicionalmente impulsionam a Black Friday - como eletrônicos, eletrodomésticos e itens de uso pessoal - enfrentam um ambiente de maior restrição, já que grande parte das famílias prioriza a recomposição financeira e o pagamento de dívidas.

Em Maceió, esse cenário é reforçado pelo avanço do endividamento: em outubro de 2025, 76,7% das famílias estavam endividadas, e 33,8% mantinham contas em atraso. Embora a inadimplência tenha recuado levemente, o número absoluto ainda é elevado - 104 mil famílias com pagamentos atrasados - o que reduz a capacidade de consumo justamente no período das promoções. Com mais renda comprometida e crédito caro, o consumidor tende a reduzir o ticket médio e limitar as compras, priorizando necessidades básicas.

Em síntese, **a combinação de inflação persistente, juros elevados e orçamento familiar pressionado** ajuda a explicar a queda prevista na movimentação da **Black Friday deste ano**. Ainda assim, a data segue como uma das mais relevantes para o varejo local, ficando atrás apenas do Natal.