

**BLACK FRIDAY**

**2019**

## 1. ORIGENS

O Black Friday-BF é uma data tradicional de promoções de vendas do comércio nos Estados Unidos-EUA. Ocorre na primeira sexta-feira após o Dia Nacional de Ação de Graças (última sexta-feira de novembro). Nos EUA, o BF constitui uma referência para marcar o start (início) das vendas e promoções do varejo para o período do Natal (Christmas Day). Os descontos praticados podem chegar até a 90% em relação aos preços vigentes em outras datas. As promoções do BF incluem um aumento das ofertas e promoções com descontos nessa ocasião, que nos EUA é tradicional e consolidada. No Canadá o BF constitui importante data de vendas. (\*)

Além do BF, originária do padrão americano, existem outras duas ocasiões comemorativas, que podem ser inseridas no perfil de aculturação e que vem adquirindo maior importância: o dia de São Valentim, em 14 de fevereiro, equivalente ao “dia dos namorados” em vários países; e o “dia do Halloween”, ou o dia das bruxas, em 31 de outubro.

## 2. ADOÇÃO NO BRASIL

O BF foi adotado e inserido no calendário do comércio brasileiro pela primeira vez em 2010. Nesse ano, ainda de forma tímida e não praticando na sua totalidade os descontos anunciados. A partir desse início, ano a ano, vem ocorrendo o crescimento do número de lojas participantes, a maior aceitação pelos consumidores e a consolidação das vendas. As vendas que tiveram início de forma concentrada via sistema e-commerce, foram se expandindo ano a ano, sendo atualmente utilizada também nas lojas em geral: shoppings, de rua, etc.

Quando adotado e implementado pelo varejo brasileiro, o BF era uma data não tradicional para os padrões praticados no varejo brasileiro. Na sequência de sua adoção, a promoção de vendas no Brasil relacionada ao BF vem sendo estendidas para períodos que antecedem a data tradicional de vendas ou estendidas para dias posteriores à data tradicional de vendas que é a última sexta-feira de novembro. Há lojas e shoppings centers que adotam o BF até no começo de dezembro ou até o esgotamento dos estoques disponibilizados para o dia do BF.

Na esteira do processo de globalização, internacionalização e o aculturação de hábitos e padrões, o varejo brasileiro vem intensificando a prática do BF (\*). Verifica-se crescimento do número de lojas e do comércio que pratica a internet no Brasil e que participam do BF e comercializam diferentes linhas de ofertas, com elevados de descontos.

No Brasil, as vendas por e-commerce estão adquirindo uma representatividade cada vez maior, ano a ano. Concentram um elenco variado e extenso de opções de ofertas, muitas oriundas do exterior, quando comparado com as vendas diretas via balcão de loja. Conforme os percentuais de descontos anunciados, o BF é uma ocasião onde há um extenso número de consumidores das lojas no dia, visando usufruírem os maiores descontos, tal como acontece nos EUA. Ou então, como no caso brasileiro, por ocasião das liquidações pós- Natal ou de final de ano que ocorrem até os primeiros dias de janeiro. Mas por internet as vendas têm início tradicionalmente à zero hora do dia do BF e a comercialização é extensa: desde bilhetes de viagens, eletroeletrônicos, eletrodomésticos, shows, celulares, smarts, etc.

---

(\*) Além do BF, originária do padrão americano, existem outras duas ocasiões comemorativas no exterior, que podem ser inseridas no perfil de aculturação e que vem adquirindo maior expressividade no Brasil: 1) dia de São Valentim, 14 de fevereiro, equivalente ao “dia dos namorados” em vários países; 2) o “dia do Halloween ou dia das bruxas, em 31 de outubro.

Na China, há uma ocasião ainda não utilizada no Brasil: é o “dia do solteiro” em 11 de novembro (11/11). (Ver nota ao final do texto)

### 3. IMÓVEIS VIA BLACK-FRIDAY: NOVO MOMENTO EM 2019

Em 2019, havia um grande volume de imóveis construídos e estocados no Brasil e diversos estados, mas ainda não comercializados. Essa quantidade de imóveis disponíveis pelas empresas construtoras e as imobiliárias tem todas as condições de serem ofertados com grandes descontos ou vantagens de preços aos potenciais interessados no BF. Sem dúvida alguma, estes imóveis estarão sendo ofertados e disponibilizados para comercialização no BF de 2019, sob uma perspectiva de grande oferta de imóveis, com grandes descontos, pelas empresas do setor.

Mais ainda, as carteiras imobiliárias do sistema financeiro: SFH-Sistema Financeiro de Habitação e o SFI: Sistema Financeiro Imobiliário dispõem de uma grande carteira de imóveis vendidos, mas seus adquirentes estão inadimplentes ou ainda não regularizados. Existe uma necessidade dos bancos, construtoras e imobiliárias de se obter a liquidez desses imóveis, até como forma de captar novos recursos para alimentar a continuidade do processo de construção de novos produtos desse segmento.

Um fator importante atualmente é a queda gradativa nos juros para financiamento de imóveis novos, pelas diversas entidades financeiras que trabalham com essa linha de oferta, principalmente com a queda nos juros e melhoria das condições de pagamentos. Muitos aplicadores em poupanças, no novo cenário de queda nos juros, optam por transferir aplicações para imóveis. Ademais, os grandes bancos vêm adotando uma estratégia muito competitiva em relação às taxas praticadas anteriormente, tendo como uma das referências os padrões praticados pela Caixa Econômica Federal-CEF. As empresas que praticam leilões de imóveis também estarão ofertando imóveis de diversos tipos: apartamentos, terrenos, casas, imóveis comerciais, e outros.

### 4. POR QUE O BLACK FRIDAY-BF ESTIMULA COMPRAS?

A estratégia de marketing adotada pelo varejo no BF vem se intensificando e se modernizando, muitas das quais adotando novas referências de marketing e de e-commerce praticados nos EUA. Há uma utilização intensa de todas as formas de mídia, inclusive as redes sociais, em especial nos denominados polos e centros importantes de comercialização. Atualmente, com a consolidação do BF, muitas lojas de varejo e e-commerce fazem encomendas às indústrias visando disponibilizar aos seus clientes os produtos com maiores potenciais de vendas, muitas vezes a partir da identificação de alterações nas tendências dos consumidores, lançamentos ou novas referências quanto aos importados.

Muitos consumidores optam por efetuar compras no BF, antecipando-se ao Natal. Pode existir uma expectativa de preços melhores. As empresas do comércio se preparam para atender o adicional de movimento para a comercialização no BF, providenciando: tendências de mercado, identificação de preferências do consumidor, formação de estoques, verificação de preços e definição de descontos, definição de preços para o consumidor, assistência técnica posterior às vendas, adequação do número de atendentes na empresa ao adicional esperado de movimento, etc.

Alguns ramos e segmentos do comércio varejista, devido padrões específicos de sua tipologia de produtos comercializados, não praticam os descontos concedidos em outros segmentos. No Brasil, nos anos anteriores, um exemplo é o do ramo de “combustíveis e lubrificantes” (\*) que não tem ofertado seus produtos com preços de BF. O consumidor não se propõe a fazer estoques domésticos de combustíveis ou adquirir uma carga adicional de botijões de gás e armazená-los na residência. As “farmácias e drogarias” podem até conceder descontos adicionais em alguns produtos, mas condicionados ao prazo de validade.

Cabe destacar que o BF ocorre em 2019 em um período em que muitos consumidores dispõem de um adicional de renda, ou outros fatores que também contribuem para elevar o poder de compra e capacidade de gastos de muitos consumidores em 2019 são:

- a) Pagamento do 13.º salário;
- b) Benefício dos lotes de restituição do Imposto de Renda da RF;
- c) Liberação de saques de contas do FGTS;
- d) Quitação de saldos de contas do PIS/PASEP;
- e) Primeira liberação em 2019 dos valores do 13.º salário para os beneficiários do programa “ bolsa-família” ;
- f) Redução da taxa de desocupação comparada ao mesmo período de 2018, apesar do número ainda alto de desempregados, mas que resulta em aumento da massa de salários.

Atualmente, mantém-se a intensificação do denominado “processo migratório de clientes” das lojas físicas para as do comércio virtual. Nesse processo, contribui bastante a atuação mais incisiva dos consumidores mais jovens, com maior propensão marginal a consumir, mais adeptos das inovações e modernização de produtos.

(\*) 13.º salário em 2019 no Paraná

Conforme estudos do DIEESE, publicado no jornal “Bem Paraná” (05/11/19), o 13º salário deverá injetar R\$ 12,7 bilhões na economia do Paraná até o fim de 2019. Corresponde a aproximadamente 5,91% do total do Brasil e 35,28% da região Sul. Esse valor representa em torno de 2,8% do PIB estadual. O número de pessoas que receberá o 13º no Paraná foi estimado em 5,0 milhões, ou seja, 6,22% do total que terá acesso ao benefício no Brasil. Em relação à região Sul, equivale a 35,04%.

Prevalece a manutenção de melhoria do ambiente macroeconômico neste 2.º semestre de 2019, que igualmente mantém as perspectivas positivas para o ano de 2020, desde que mantidas a estabilidade institucional e política em um ambiente de respeito à constituição Federal.

Dentre os fatores positivos, podem ser mencionados:

- a) Inflação controlada: em janeiro-setembro/2019 foi 2,49%;
  - b) Queda dos juros SELIC/BC em outubro/2019 para 5,0%;
  - c) Redução da desocupação no trimestre móvel junho/agosto para 11,8% e redução nos desocupados para 12,56 milhões;
  - d) Criação de 925 mil novos empregos no Brasil em janeiro-agosto/2019, maior que os empregos criados em 2018;
  - e) Criação de 48 mil novos empregos no Paraná em janeiro-agosto/2019, maior que o total de empregos criados em 2018;
  - f) Risco-pais em setembro/2019 foi 248 pontos, abaixo da média de 2018;
  - g) Índice Bovespa superou os 106 mil pontos em outubro/2019;
  - h) Queda na cotação cambial R\$/US\$ após aprovação da reforma previdenciária;
  - i) Investimento estrangeiro direto-IED no Brasil em janeiro-setembro /2019 foi superior a US\$ 60 bilhões;
- a dívida externa (US\$ 324 bilhões/setembro-2019) é menor que o valor das reservas cambiais (US\$376 bilhões/ setembro/2019).

Existem alguns indicadores que requerem cuidados: o índice de ociosidade na utilização da capacidade produtiva da indústria de transformação e sua taxa elevada de ociosidade; números das contas externas (exportações, importações, saldo da balança comercial) estão um pouco abaixo dos números de 2018 (parte pode ser associada à crise da Argentina, um dos três maiores parceiros do Brasil no Exterior).

Os números positivos mencionados abrem as perspectivas de crescimento nas vendas no BF em 2019 em percentuais superiores ao verificado em 2018. As projeções para 2019 (conforme GFK\*) apontam um crescimento nas vendas do comércio virtual no país, de 4,0% em 2019 sobre 2018, permitindo atingir R\$ 13,5 bilhões no setor de bens duráveis em 2019. É uma taxa de crescimento menor que o de 2018 (sobre 2017), valor que pode ter sido influenciado pelas promoções da “semana do Brasil”, entre os dias 06 a 15 de setembro de 2019, estimulada pelo governo federal. O crescimento no BF está associado ao aumento de consumidores virtuais.

## 5. BF: UMA ABORDAGEM DA “ECONOMIA COMPORTAMENTAL”

Diversos textos, vinculados à **Economia Comportamental** (\*\*) tem surgido com abordagens que buscam explicar as causas mais prováveis que podem ser relacionadas ao crescimento do consumo verificado no Black-Friday. Apontam como causas mais prováveis para elevar o consumo no Black Friday-BF, fatores como:

1. Efeito manada: ocorrência do “efeito manada”: as pessoas compram porque outras também estão comprando;
2. Perder ofertas: medo de perder ofertas: o receio de não usufruir os descontos, mesmo que o produto seja desnecessário ou “não essencial”;
3. Satisfação imediata: a sensação de “*satisfação já*”, faz o consumidor agilizar a aquisição;
4. Adoção de estratégias para induzir o consumidor a tomar decisões impulsivas, utilizando expressões de impacto, tais como: “liquidação”, “só hoje”, “única oportunidade”, “imperdível”, “limpeza de estoque”, etc.;
5. Uso de cores “fortes”, que se demonstram capazes de influenciar o consumidor. Ex.: cor vermelha. (<http://economia.uol.com.br>, 24/11/2016).

O BF se caracteriza também como ocasião em que pode ser realizado o “consumo conspícuo” (\*\*\*), de bens não essenciais, muitas vezes utilizado pelo consumidor para exercer o chamado “efeito demonstração” (\*\*\*\*) junto ao respectivo círculo de relações.

(\*) <https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/black-friday-2019>, consulta em 01/11/2019/.

(\*\*) Conforme textos de: Prof.<sup>a</sup> Flávia Ávila, coordenadora de “economia comportamental” da ESPM/SP- Escola Superior de Propaganda e Marketing /SP, 2016 e de Carol Franceschini especialista em “economia comportamental”.

(\*\*\*) **Consumo conspícuo**: conceito do economista Thorstein Veblen (1857- 1929). É a *despesa feita com a finalidade de demonstrar condição social*. Ocorre via compra de artigos de luxo e gastos ostentatórios, não essenciais. Descontos no BF permitem aos consumidores acessar produtos que, em outras condições, não poderiam adquirir ou não se interessariam.

(\*\*\*\*) **Efeito demonstração**: conceito de Thorstein Veblen: pessoas de um estrato social que adotam padrões de consumo de níveis superiores de renda ou poder aquisitivo, para demonstrar um *status* acima do que possuem.



### O “DIA DO SOLTEIRO” NA CHINA. (\*)

Na China foi celebrado o “dia do solteiro” em 2018, em 11 de novembro (11/11). O grupo econômico “Alibaba” conhecido mundialmente como maior empresa de comércio virtual (*e-commerce*), informou ter vendido no dia 11/11/2018, domingo, US\$ 30,8 bilhões (equivalente a aproximadamente R\$ 115 bilhões ao câmbio médio do mês). As informações da empresa apontam um universo de 300 milhões de consumidores que efetuaram compras na ocasião.

Conforme dados provisórios, foram realizados mais de 1 milhão de pedidos, a maioria através de smartphones. De tudo o que foi comprado, 40% pertence a marcas internacionais. O AliExpress participa da comemoração desde 2009, oferecendo promoções e descontos em itens diversos. A companhia adotou um nome especial para o evento: Double 11 (algo como “duplo 11”, em inglês). No Single Day, os solteiros são incentivados a se presentear, compram presentes para si mesmas, diferente em relação ao Natal, namorados, e outras datas.

Embora a maioria das compras tenha sido feita na China, países como Japão e Estados Unidos também registraram transações significativas. Durante as 24 horas do Dia do Solteiro (11/11), costumam ser feitas mais do que o dobro das vendas da Black Friday e da Cyber Monday(\*). Em 2018, 180 mil marcas participaram do Dia do Solteiro da *Alibaba* este ano.

O grupo “Alibaba” esta anunciando na China a implantação do “dia do solteiro” no Brasil em 2020.

### CYBER MONDAY (\*\*)

Cyber Monday: em 2019, ocorrerá dia 02/12/2019. O termo ‘Cyber Monday’ quer dizer “Segunda-feira Cibernética”. O evento é exclusivo para compras em lojas on-line. Mesmo que muitas delas também tenham lojas físicas, os descontos são oferecidos somente para quem realizar compras pela internet. Há quem diga que a Cyber Monday seria a queima de estoque da Black Friday. Os lojistas estendem os descontos, para que os produtos não vendidos na Black Friday, possam ser negociados na Cyber Monday.

Empresas de *marketing* criaram o termo "Cyber Monday" para convencer as pessoas a fazerem compras *online*. O termo estreou em 28 de novembro de 2005, em um comunicado de imprensa da Shop.org intitulado "Cyber Monday rapidamente se tornando um dos maiores dias de compras em linha do ano".

É usado por varejistas on-line no Brasil, Canadá, Chile, China, Colômbia, Alemanha, Irlanda, Japão, Portugal e Reino Unido.

### **Referências**

1. <https://www.techtudo.com.br/noticias/2019/>
2. [https://g1.globo.com/economia/noticia/2018/11/12/alibaba-bate-recor.de de vendas em 2018..](https://g1.globo.com/economia/noticia/2018/11/12/alibaba-bate-recorde-de-vendas-em-2018..)
3. <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/11/>