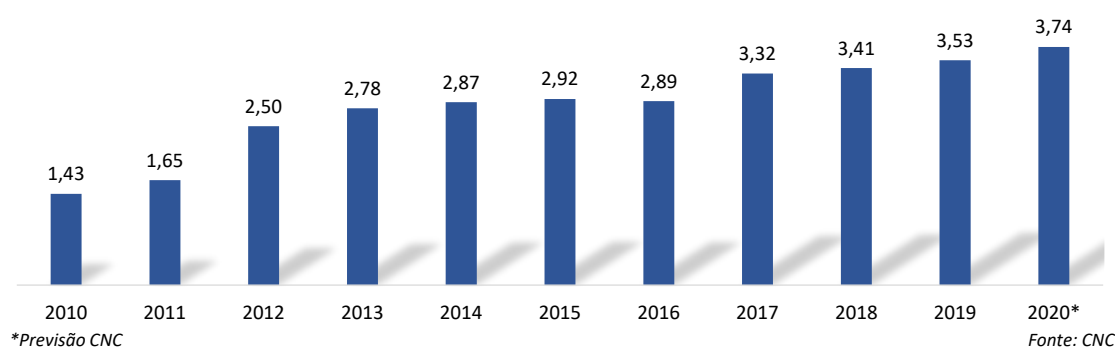


CNC PROJETA FATURAMENTO RECORDE NA BLACK FRIDAY DE 2020: R\$ 3,74 bilhões

Impulsionada pelo forte avanço do e-commerce, 5ª principal data do calendário do varejo deverá ser primeira a registrar crescimento real em 2020. Videogames, notebooks e games apresentam maiores potenciais de descontos efetivos neste ano.

De acordo com projeção da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), a Black Friday de 2020 deverá movimentar R\$ 3,74 bilhões e registrar a maior movimentação financeira desde que a data foi incorporada ao calendário do varejo nacional em 2010. Confirmada essa expectativa, o faturamento com a data apresentará crescimento de 6% (1,8% em termos reais) ante a Black Friday do ano passado

QUADRO I
FATURAMENTO DO VAREJO BRASILEIRO COM A BLACK FRIDAY
(R\$ Bilhões)

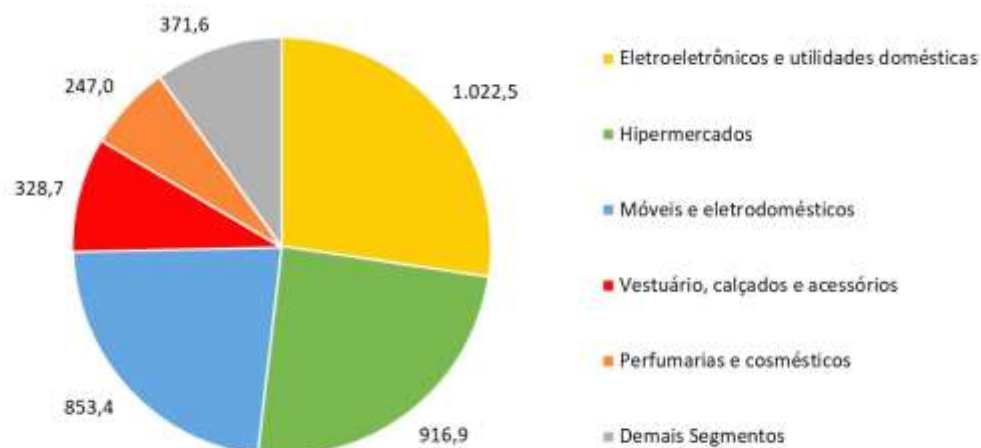


A adesão dos principais ramos do varejo à data vem se dando de forma gradual ao longo da última década. Em 2010, apenas os segmentos de móveis e eletrodomésticos, livrarias e papelarias e as lojas de utilidades domésticas e eletroeletrônicos estavam envolvidos com a Black Friday. Em 2011, a data contou com a entrada do ramo de farmácias, perfumarias e lojas de cosméticos. Em 2012, foi a vez de hipermercados e lojas de informática e comunicação. Finalmente, o ramo de vestuário e acessórios se incorporou significativamente às vendas a partir da edição de 2017.

O comércio automotivo, as lojas de materiais de construção e os estabelecimentos de vendas de combustíveis e lubrificantes seguem de fora, não registrando variações significativas de faturamento ao longo do mês de novembro.

Neste ano, o segmento de eletroeletrônicos e utilidades domésticas deverá ser o principal destaque, com previsão de movimentação financeira de R\$ 1,022 bilhão. Em seguida, deverão sobressair os volumes de receitas gerados pelos ramos de hipermercados e supermercados (R\$ 916,9 milhões) e de móveis e eletrodomésticos (R\$ 853,4 milhões).

QUADRO II
EXPECTATIVAS DE FATURAMENTO NA BLACK FRIDAY 2020 SEGUNDO RAMOS DO
VAREJO
(R\$ Milhões)

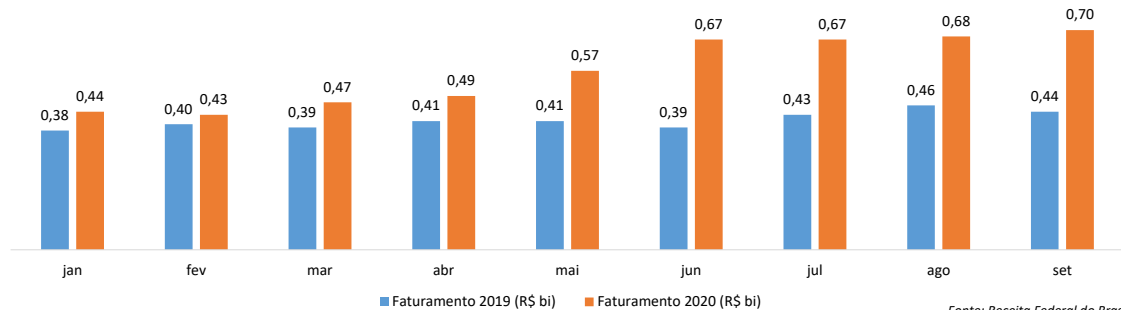


Fonte: CNC

A facilidade de comparação de preços online em uma data comemorativa caracterizada pelo forte apelo às promoções evidencia a tendência de aumento expressivo deste evento do calendário do varejo quando comparado às demais datas, especialmente nos espaços virtuais. A Black Friday já é a quinta data mais importante para o setor, ficando atrás do Natal, Dia das Mães, Dia das Crianças e Dia dos Pais.

De acordo com dados da Receita Federal do Brasil, o volume de vendas no comércio eletrônico tem avançado significativamente nos últimos meses. De março a setembro, o faturamento real do e-commerce cresceu 45% em termos reais, quando comparado ao mesmo período do ano passado. A quantidade de pedidos no varejo eletrônico, medida por meio das notas fiscais eletrônicas emitidas por estabelecimentos do e-commerce, mais que dobrou no mesmo período, com avanço de 110%.

QUADRO III
MÉDIA DIÁRIA DO VOLUME DE VENDAS DO COMÉRCIO ELETRÔNICO NO BRASIL
(R\$ Bilhões)



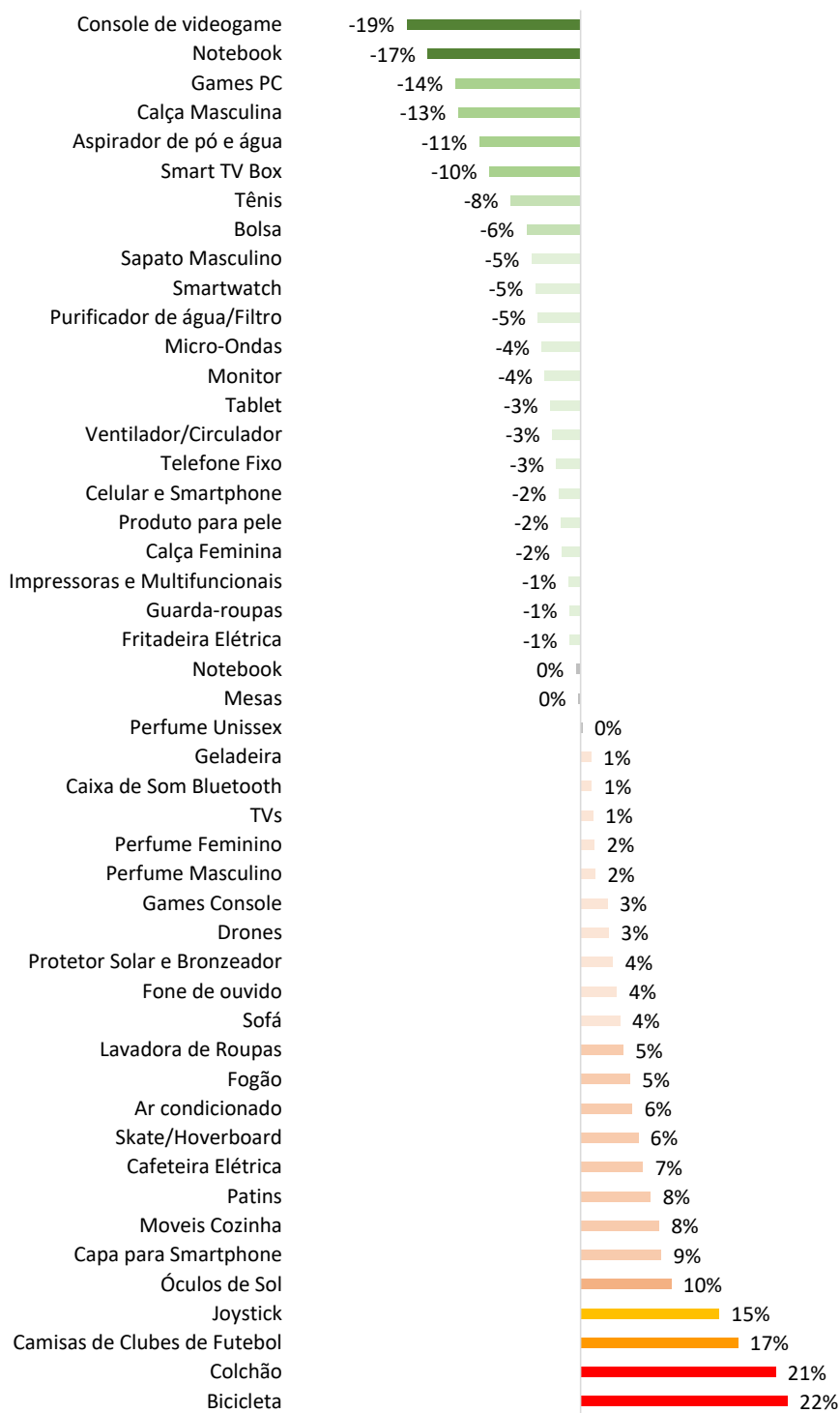
Mais do que em qualquer outra edição, a data deverá expor a diferença de desempenho entre as lojas físicas e as lojas online. A CNC projeta avanço real de 61,4% nas vendas exclusivamente online frente à Black Friday de 2019. As lojas físicas, por sua vez, deverão acusar avanço de apenas 1,1% ante a data do ano passado.

Diante do forte apelo proporcional, característico da Black Friday, ao longo dos últimos 40 dias encerrados em 15 de novembro, a CNC coletou diariamente mais de 2.000 preços de itens agrupados em 48 linhas de produtos, de modo a avaliar o potencial de desconto efetivo durante a data.

Assim, um determinado produto que apresenta altas expressivas (superiores a 20%, por exemplo) no preço mínimo praticado durante as semanas que antecedem a Black Friday possui um baixo potencial de desconto efetivo durante o evento promocional.

QUADRO IV
VARIAÇÕES % DOS PREÇOS EM RELAÇÃO AO MÍNIMO PRATICADO NOS ÚLTIMOS 40 DIAS

(Var. % em relação ao mesmo período do ano anterior)



Fonte: CNC

Pela ordem, os produtos com as maiores chances de descontos efetivos e suas respectivas variações de preços nos últimos 40 dias são: Consoles de videogame (queda de preço de 19%); notebooks (-17%); games para PC (-14%); calças masculinas (-13%); e aspiradores de pó (-11%). Por outro lado, as chances de descontos efetivos em bicicletas (+22%) e colchões (+21%), por exemplo, são mais reduzidas.