

# Quando é a Black Friday em 2025?

valor.globo.com/brasil/artigo/quando-e-a-black-friday.ghtml

Estela Marques



**A Black Friday ocorrerá em 28 de novembro de 2025.** Tradicionalmente, a ação promocional acontece todos os anos, na 4ª sexta-feira do mês de novembro. Lojistas aproveitam a data para impulsionar as vendas, oferecendo descontos em diversos itens.

Na edição de 2024, o faturamento nominal avançou 11% no online, em comparação ao ano anterior, chegando a R\$ 8 bilhões em vendas. O dado é da Neotrust Confi, empresa de serviços e dados responsável por uma das pesquisas mais tradicionais na data.

A Black Friday ocorre na última sexta-feira do mês de novembro e, em 2025, será em 28 de novembro. Tradicional nos Estados Unidos, varejistas oferecem descontos significativos em seus produtos para compensar o Dia de Ação de Graças, que acontece na véspera e o comércio não funciona.

No Brasil, a cesta de produtos mais comercializados na Black Friday inclui eletrônicos, itens de vestuário, calçados e acessórios; computadores e periféricos, aparelhos celulares e eletrodomésticos. O economista Matheus Dias, do FGV Ibre, avalia que o desempenho de vendas desses produtos depende da confiança do consumidor.

“A gente tem atingido níveis historicamente baixos de desemprego, e acaba tendo maiores possibilidades de consumo quando antes você não tinha, mesmo que tenha condições que poderiam influenciar o consumo, como taxas de juros mais elevadas e inflação. Acredito que com o desemprego se mantendo em patamares baixos e uma parcela da população tendo aumento de rendimento, a tendência é o mercado ter recuperação. Isso vai depender muito da confiança do consumidor em relação à economia”, detalha.

## Como surgiu a Black Friday?

---

A Black Friday surgiu nos Estados Unidos. Nos anos 1960, era uma forma de a polícia da Filadélfia se referir ao fluxo de pessoas e de trânsito após o feriado do Thanksgiving, o Dia de Ação de Graças, para assistir ao desfile do Papai Noel.

O comércio varejista enxergou uma oportunidade e passou a criar promoções para atrair o público. A ideia deu certo, se espalhou e logo virou parte da tradição americana.

A partir dos anos 1980, surgiu um novo significado para a Black Friday no comércio: o momento de os lojistas saírem do prejuízo para alcançar valores positivos (do inglês, o termo “*going back to black*”).

“O comércio americano reabre com promoções para compensar o período fechado, aí cria aquela corrida às lojas atrás de promoções. O termo ‘black’ é tipo ‘sair do vermelho’: o varejo havia entrado no vermelho porque ficou parado, e aí ele retoma, sai do vermelho — o termo contábil é ‘ir para o preto’, estar no lucro”, explica Ricardo Pastore, coordenador do Núcleo de Varejo da ESPM.

Hoje, centenas de pessoas se amontoam em filas já no dia anterior à Black Friday, e muitas até montam estratégias para comprar os itens de seu interesse.

## Como é a Black Friday no Brasil?

---

Apesar de tradição nos Estados Unidos, a Black Friday tem dado “voos de galinha” no Brasil. O principal motivo? Os preços.

Desde quando aconteceu pela primeira vez no Brasil, em 2010, com 50 lojas virtuais do varejo, são poucos os traços de semelhança com a Black Friday americana. Por exemplo, apenas o dia de ocorrência e os descontos, apesar de mais modestos.

Uma das principais diferenças é o formato: a compra online é a preferência dos consumidores brasileiros, enquanto a ida presencial às lojas é hábito entre os americanos.

## Quanto tempo dura a Black Friday?

---

Como o nome indica, **originalmente a Black Friday dura apenas um dia, a sexta-feira**. No Brasil, no entanto, lojistas ampliaram o período de preços promocionais:

- **Black November:** ações promocionais duram todo o mês de novembro;
- **Black Week:** as ações promocionais duram toda a semana da Black Friday, ou seja, a última semana de novembro;
- **Cyber Monday:** a segunda-feira seguinte à Black Friday é dedicada a produtos eletrônicos.

## Como se preparar para a Black Friday?

---

Especialistas concordam que o **planejamento é a melhor forma de se preparar para a Black Friday**, e os consumidores sabem disso. O estudo Panorama do Consumo - Black Friday 2024, realizado pela Sales Excellence Insights Globo, aponta que 81% dos entrevistados fazem pesquisas de preços antes das compras.

“A Black Friday pode ser uma ótima oportunidade para realizar desejos e necessidades de forma planejada, sem que isso se torne uma dor de cabeça no futuro. Aproveitar as promoções é ótimo, mas o objetivo final é que essas aquisições deixem um impacto positivo no seu dia a dia, sem que as finanças saiam dos trilhos”, comenta a educadora financeira Thaísa Durso, da Rico.

Alison Santana, especialista em finanças e sócio da Impacto Contabilidade, sugere que o planejamento parta do orçamento disponível, com base no quanto você ganha, nas suas despesas e no quanto sobra.

Os especialistas ouvidos pelo **Valor** recomendam ainda:

- Listar suas prioridades, para evitar compras por impulso;
- Atentara-se às avaliações de outros consumidores;
- Acompanhar os preços dos itens que você quer comprar, para avaliar se os descontos compensam;
- Definir um limite de gastos;
- Considerar não só o preço, mas a durabilidade e qualidade dos produtos;
- Pagar à vista sempre que possível;
- Usar o cartão de crédito se ele converter em milhas ou pontos, e se você tiver condições de pagar o valor integral da fatura.

Lançado pelo Banco Central no ano passado, o **PIX parcelado é uma opção prática para quem precisa dividir pagamentos**, mas Thaís recomenda cautela.

“O PIX parcelado pode incluir taxas que elevam o valor total da compra. Por isso, é fundamental verificar o custo total da transação: compare o preço final parcelado com o valor à vista e, caso haja juros, avalie se realmente compensa”, afirma.

## Como evitar golpes na Black Friday?

---

A compra exclusivamente online é preferência da maior parte dos consumidores de Black Friday, segundo um levantamento do FGV Ibre. Até mesmo por isso, criminosos já adotam diferentes técnicas para roubar dados pessoais e financeiros, como o phishing,

links falsos de plataformas já conhecidas e engenharia social.

Nesta última, o consumidor recebe um SMS ou ligação após a compra, em que lhe é solicitado “confirmar” dados de cartão de crédito ou CPF.

“A pessoa aproveita do seu nervosismo, da sua pressa, e você acaba não tendo diligência ou cuidado se aquilo é devido mesmo”, alerta Caio Macedo, VP de Estratégia e Marketing da Equifax BoaVista, empresa global de dados, inteligência analítica e tecnologia.

Alguns **cuidados podem ajudar a evitar golpes**, como:

- Conferir a barra do URL, o link do site. Observe se existe um cadeado no começo da URL e se o endereço está correto — em letras, palavras e pontuações;
- Se no ato do pagamento, você for direcionado para uma plataforma externa, cheque se ela é segura e confiável;
- Usar cartões virtuais temporários para efetuar as compras, pois expiram em um curto espaço de tempo;
- Não acreditar em descontos exagerados e ofertas milagrosas que chegam por e-mail ou redes sociais.

“Não existe almoço de graça. Se está muito estranho para parecer verdade, tem uma chance grande de não ser verdade”, reforça Macedo.

Vitor Hugo Ferreira, diretor do Departamento de Proteção e Defesa do Consumidor do Ministério da Justiça, recomenda atenção redobrada em relação às informações sobre características do produto, composição, medidas, formas de pagamento e data de entrega.

Aliás, a não entrega dos produtos é a principal queixa dos consumidores que aproveitam ofertas de Black Friday. Nestes casos, e em outros de práticas abusivas, a recomendação é registrar a reclamação junto ao Procon estadual ou municipal, ou no portal [consumidor.gov.br](http://consumidor.gov.br).

“Se o consumidor não tem programação ou nem sabe se de fato gostaria de adquirir aquele produto, ele está muito mais envolvido no desejo que foi estimulado do que na necessidade. Para esses consumidores, o cuidado é redobrado: se vai precisar do produto, se o preço está adequado. Black Friday envolve compra responsável, consciente, pra que possa gerar bem estar do consumidor”, acrescenta Ferreira.