Fecomércio AC

CNC Sesc Senac

Sindicatos | Ifepac | Siep

Novembro de 2026

RADAR ECONÔMICO ACRE

Boletim Econômico

Comércio, Serviços e Turismo



EDIÇÃO ESPECIAL

Black Friday 2026

Consumo e expectativas de vendas em Rio Branco

FECOMÉRCIO-AC | ECONOMIA

PANORAMA

45% das empresas esperam vender mais; 58% dos consumidores não planejam comprar

Expectativa de consumo arrefecida em Rio Branco revela desafio de vendas para os empresários

PRETENDEM COMPRAR	NÃO PRETENDEM	VENDER MAIS QUE 2025	BRASIL, CNC
40,8%	58,0%	45,0%	R$ 11,52 bi
250 consumidores	1,2% não sabem	100 empresas	+1,8% real ante 2025

O que aconteceu?

Na pesquisa com consumidores em 9 de novembro, 40,8% declararam intenção de comprar, 58,0% disseram que não comprariam e 1,2% não souberam responder. Entre as empresas ouvidas em 7 de novembro, 45% acreditam que as vendas superarão as de 2025, 30% responderam que não e 25% não souberam.

Como interpretar?

Pouco mais da metade dos consumidores não planeja comprar, sinal de uma Black Friday mais seletiva. Juros elevados podem desestimular compras parceladas, enquanto dívidas já assumidas podem limitar o espaço no orçamento para novos gastos. A preferência por poupar e a desconfiança nos descontos reforçam essa cautela. Para o comércio, preços críveis e condições de pagamento tendem a pesar na decisão de compra.

Três sinais para acompanhar

01 CONSUMIDOR — Entre os que não pretendem comprar, 31,7% preferem poupar e 25,6% não confiam nos descontos.

02 PREÇOS — 38% das empresas citam redução de preços e 25% descontos competitivos como estratégia principal.

03 EMPREGO — 55% dizem que pretendem contratar temporários para a Black Friday e o Natal.

A pesquisa descreve disposição e expectativas antes da data. Ainda não há medida local de vendas realizadas.

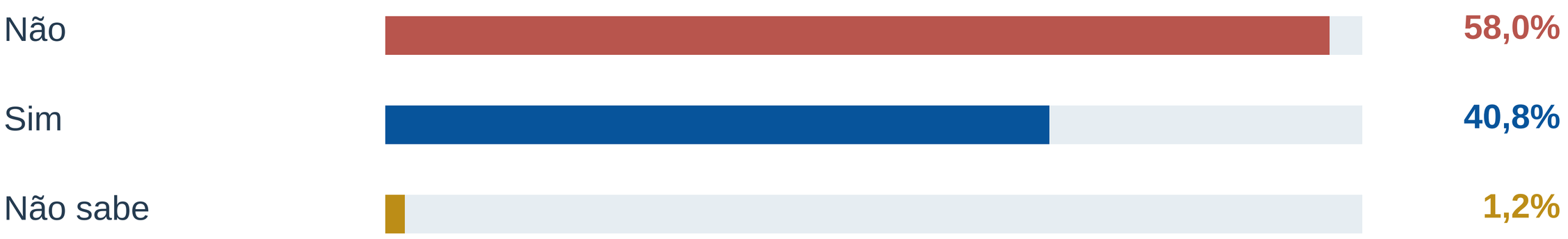
Fontes: DataControl/Fecomércio-AC; CNC. Elaboração: Fecomércio-AC.

CONSUMIDOR

Quatro em dez entrevistados planejam comprar na Black Friday

Produtos duráveis e semi-duráveis lideram entre os que pretendem comprar em 2026

INTENÇÃO DE COMPRA | TOTAL DA AMOSTRA



O QUE PRETENDEM COMPRAR E GASTAR

Produtos citados

Eletrodomésticos: 17,6% do total de respostas à pergunta sobre produto. Roupas: 12,0%. Eletrônicos: 4,9%. A própria pergunta registra 54,3% em “não vai comprar”, proporção distinta da pergunta principal.

Valor e momento

17,2% do total da amostra planejam gastar mais de R$ 1 mil. Outros 28,8% dizem que comprarão no próprio dia. Esses percentuais incluem quem declarou não comprar na pergunta correspondente.

POR QUE NÃO COMPRAR? | ENTRE OS QUE RESPONDERAM “NÃO”

PREFEREM POUPAR

31,7%

Base: quem não pretende comprar

NÃO CONFIAM NOS DESCONTOS

25,6%

Base: quem não pretende comprar

Leitura econômica

A preferência por poupar sugere que parte dos consumidores está priorizando a segurança do orçamento, possivelmente diante de juros altos e despesas já comprometidas. A desconfiança nos descontos revela outra barreira: o preço anunciado só estimula a compra quando a vantagem é percebida como real. Para o comércio, isso significa disputar um consumidor mais criterioso, atento ao preço final e às condições de pagamento.

Fonte: DataControl/Fecomércio-AC, pesquisa com 250 consumidores, 9 nov. 2026.

COMÉRCIO

45% das empresas acreditam que venderão mais que em 2025

Empresas de Rio Branco está otimista e projetam vendas maiores em 2026

BLACK FRIDAY 2026 EM RELAÇÃO A 2025 | PERGUNTA DIRETA



ESTRATÉGIAS DE VENDA



Movimento esperado

42% apontam a véspera e 23% o próprio dia da Black Friday. Outros 21% citam o início de novembro. O fluxo pode se concentrar perto da data, segundo a percepção das empresas.

Contratação temporária

55% dizem que vão contratar temporários para a Black Friday e o Natal; 43% respondem que não e 2% não sabem. A pergunta combina as duas datas e não informa número de vagas.

O que observar depois da data

Confrontar a expectativa com as vendas realizadas e verificar o emprego formal posterior. Intenção de contratação não equivale a admissões ou saldo do Novo Caged.

Fonte: DataControl/Fecomércio-AC, pesquisa com 100 empresas, 7 nov. 2026.

BRASIL E RIO BRANCO

CNC projeta R$ 11,52 bilhões para a Black Friday no Brasil

A alta real de 1,8% projetada para 2026 é menor que os 3,2% de 2025.

VAREJO BRASILEIRO

R$ 11,52 bi

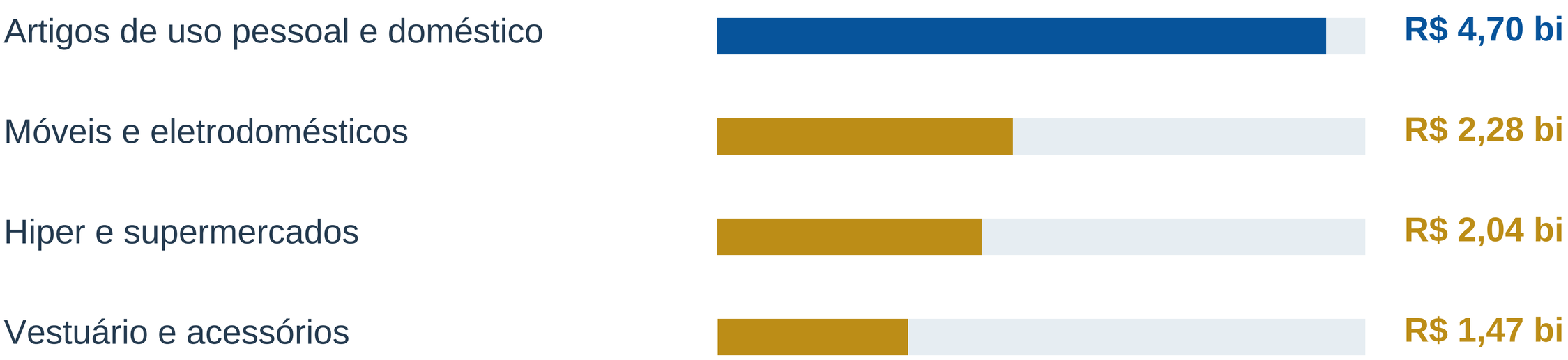
projeção nacional para 2026

VARIAÇÃO REAL

+1,8%

2025: +3,2%

RAMOS COM MAIOR FATURAMENTO PROJETADO | BRASIL



LEITURA CONJUNTA

Em Rio Branco, o otimismo dos lojistas convive com uma adesão potencialmente restrita dos consumidores. Uma eventual alta nas vendas pode depender do gasto de quem participar da Black Friday, sem significar uma melhora disseminada do consumo. A CNC prevê crescimento real moderado no Brasil, mas essa projeção não mede o desempenho do comércio da capital.

Preço, crédito e limites da leitura

A CNC apurou potencial de descontos em 70% de 30 categorias acompanhadas por 40 dias, antes da data. Isso não comprova desconto efetivo. Juros de 61,7% ao ano no crédito livre às pessoas físicas e atrasos em 29,6% das famílias, em bases nacionais, podem limitar o consumo.

NOTA METODOLÓGICA

Pesquisa local: percentuais descritivos das amostras (consumidores n=250; empresas n=100). As fichas de campo não permitem reproduzir com segurança a margem de erro publicada.

Fontes: CNC, Black Friday 2026; DataControl/Fecomércio-AC (nov. 2026).

EDIÇÃO MENSAL

Fecomércio AC

CNC Sesc Senac

Sindicatos | Ifepac | Siep

RADAR ECONÔMICO ACRE

Boletim Econômico

EXPEDIENTE EDITORIAL

Análise econômica • Black Friday • Novembro de 2026

ANÁLISE POR:

Assessoria Econômica Fecomércio-AC

ECONOMISTA RESPONSÁVEL

William da Silva Pinto



CONTATOS

ASSESSORIA ECONÔMICA

economia@fecomercioac.com.br

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

ascom@fecomercioac.com.br