

# Comerciantes y consumidores confían en el «Black Friday» como impulso para las ventas navideñas

Una significativa afluencia de consumidores y la activación de ofertas especiales en tiendas de línea blanca, ropa y calzado marcaron el inicio de la temporada de «Black Friday» en los estados Táchira, Aragua, Zulia, Mérida y Falcón, un evento que comerciantes consideran clave para el movimiento de inventarios y la reactivación económica de cara a las compras navideñas de 2025.

A pesar de los desafíos económicos reportados en las semanas previas, el evento comercial, originario de Estados Unidos, ha logrado consolidarse como una fecha esperada por el sector empresarial venezolano. Las cámaras de comercio y gremios regionales señalan que esta jornada, que se extiende en algunos casos durante toda la semana, moviliza un importante flujo de dinero y abre la posibilidad del uso de financiamiento, un elemento positivo para el consumo.

Mientras grandes consorcios y franquicias apuestan por estrategias de publicidad agresiva y descuentos profundos, los pequeños comerciantes buscan ofertas creativas para competir y recuperar el nivel de ventas, generando opiniones divididas entre los consumidores sobre la efectividad real de las rebajas.

Táchira activa compras con impulso desde el extranjero

En San Cristóbal, la Quinta Avenida, reconocida por sus 1.451 metros de comercios, se convirtió en el epicentro de las ofertas. Comercios de línea blanca de larga tradición se sumaron a la fecha con buenas expectativas.

Hisham Rah, comerciante, manifestó el optimismo en el sector: “tenemos muchas ofertas en esta semana de ‘Black Friday’, vamos a tener muy buenos precios. Sale la gente a comprar, una semana muy positiva para nosotros, más que todo adultos, porque son los hijos que le hacen los pagos desde el extranjero».

No obstante, la participación no es generalizada. Wassin Rah, un pequeño empresario en el mismo tramo, explicó que no todas las tiendas tienen capacidad operativa para sumarse a estas campañas “ya que nosotros, pequeñas empresas, no estamos capacitados para

manejar estas campañas. Recuerden que nosotros manejamos un stock muy bajo de mercancía, de uno o dos por modelo, no tenemos gran capacidad para colocar ofertas que, en dos productos, se acabó.”

En el sector de ropa y calzado, los propietarios esperan que los descuentos les ayuden a recuperar la inversión tras una reciente «caída vertiginosa de los ingresos».

Los comerciantes de la entidad esperan que las compras mejoren las expectativas a inicios del mes de diciembre, ya que en esta misma temporada de 2024 se habían registrado ingresos importantes.

**Aragua: Largas colas marcan la jornada**

En Maracay, el «Black Friday» inició de manera anticipada en algunas tiendas desde el 21 de noviembre, generando largas colas y circulación lenta en zonas específicas.

Los consumidores expresaron la dificultad para acceder a los comercios. Maritza Rodríguez, compradora dijo “estoy desde las 7 de la mañana en esta tienda tratando de renovar toda la ropa con unas amigas y todavía no he podido entrar.”

Para el sector comercial, la fecha representa una oportunidad de aumentar el flujo de ventas. María José Castillo, comerciante, señaló la necesidad de adaptarse “yo como comerciante me tuve que ingeniar unas ofertas. Se ha movido, no como me lo esperaba, pero aquí vamos, esperando que la economía nos arrope y sigamos adelante vendiendo con la mejor sonrisa a las personas.”

**Mérida: Fedecámaras apoya el evento**

En Mérida, las franquicias y consorcios nacionales son los principales motores de las promociones. Sin embargo, el sector local se ingenia estrategias para atraer a la clientela.

Marcos Delgado, presidente de FEDECÁMARAS en Mérida, destacó el efecto de las grandes cadenas, aunque reconoció el esfuerzo de los comercios merideños, “algunas tiendas que están en Mérida que forman parte de consorcios nacionales, deciden tener una publicidad agresiva y una oferta muchísimo mayor que las que tienen los comerciantes merideños que no forman parte de esta cadena. Sí es un elemento que mueve dinero, porque también aparte de que los precios se rebajan, también hay posibilidad de usar financiamiento, lo que no habíamos tenido durante mucho tiempo.”

Delgado destacó que, aunque la fecha no es una costumbre tradicional de la región, el evento se ha convertido en una

actividad nacional, razón por la cual la cámara apoya la iniciativa, «yo creo que lo que nos queda es apoyar todas las iniciativas posibles que permitan que la economía merideña se reactive de una manera eficiente.»

Zulia: Centros comerciales buscan cifra récord pese a la competencia digital

Aunque el «Black Friday» ha perdido algo de su impulso inicial en años recientes en Maracaibo, los centros comerciales de la entidad mantienen altas expectativas para esta temporada.

Juan Pablo Coch, director de la Comisión de Centros Comerciales de la Cámara de Comercio de Maracaibo, considera la fecha clave para la rotación de inventario, «creo que va a ser una cifra récord, sobre todo porque ha sido un año bastante difícil, sobre todo por temas de brecha cambiaria, el poder adquisitivo del venezolano. Hemos visualizado desde la segunda quincena de noviembre una masificación en los centros comerciales.»

En la calle, las opiniones de los compradores se dividen entre quienes aprovechan las ofertas y quienes prefieren la compra en tiendas electrónicas del exterior. Henry Chirino agregó, “no hay muchas ofertas o productos que se encuentren mejor que en las tiendas de afuera por ejemplo.”

Por su parte, señaló María José Muñoz, “me parece está súper bueno aprovechar esas cositas que no terminas comprando, que estás indeciso. Estas son las fechas ideales para eso».

### **Falcón: Comerciantes esperan clientes satisfechos**

En la ciudad de Coro muchos locales comenzaron sus actividades desde el jueves 27 de noviembre y continuarán todo el fin de semana y esperan que este año supere las expectativas.

«Este año tenemos una gran cantidad de artículos de promoción, las expectativas son muchísimo mas altas en relación al año pasado», expresó Miguel García, gerente de tienda de electrodomésticos.

Por otro lado algunos comerciantes y trabajadores expresan su deseo y entusiasmo en que los clientes disfruten de las ofertas y se sientan satisfechos con su compra.

Con información de Unión Radio