

|                            |                           |                     |
|----------------------------|---------------------------|---------------------|
| Fecha<br><b>19.11.2014</b> | Sección<br><b>Primera</b> | Página<br><b>12</b> |
|----------------------------|---------------------------|---------------------|



**L**as ventas en México por El Buen Fin se incrementan 14.2% respecto del año pasado. De acuerdo con la Concanaco y el Consejo Coordinador Empresarial, las ventas durante los cuatro días de la campaña de El Buen Fin de este año deberán ascender a \$200,000 millones de pesos, lo que implicaría un incremento de 14.2% respecto del mismo periodo del año anterior.

El Buen Fin es una estrategia tan antigua como el comercio en sí mismo. Concentrar en días concretos grandes descuentos para despertar el consumo en periodos concretos del año es algo que ha ocurrido siempre. Pero lo normal es que estos descuentos se den en varios días. Sin embargo, la expansión del comercio electrónico ha consolidado experimentos como el Black Friday, el Cyber Monday o el Single's Day. ¿Qué son exactamente?

Hay que remontarse a principios de la década de los 60 para encontrar la primera ocasión en la que se utilizó el término 'Black Friday'. Era el germen de lo que, a mediados de los 90, ya era una de las fechas consolidadas en el comercio estadounidense: el día después del Día de Acción de Gracias (el cuarto viernes del mes de noviembre).

Esa jornada se extendió durante el fin de semana y, especialmente, el lunes siguiente. Es lo que se vino a denominar Cyber Monday, que tiene un carácter más digital (fundamentalmente dirigido al comercio electrónico). El término comenzó a utilizarse a mediados de este nuevo siglo, para dar respuesta a la gran demanda generada durante el viernes.

En Estados Unidos en Black Friday las tiendas corresponden a los consumidores con ofertas especiales y abriendo temprano. No es raro que una tienda pueda hacer una oferta de TVs de 500 unidades abriendo a las cuatro de la mañana y que antes de las cinco no quede ni una sola.

Respecto al nombre hay dos teorías, una es que el Black Friday viene de el fuerte tráfico que hay el día de después de Acción de Gracias y antes del partido de fútbol americano entre el ejército y la marina. La otra teoría dice que viene de que los beneficios de las tiendas se apuntaban en negro y las pérdidas en rojo. Por eso ese día era un día "Black".

Por último aunque el Black Friday es una costumbre de Estados Unidos, poco a poco están empezando a aparecer ofertas especiales en algunos comercios, especialmente los que tienen origen norteamericano, incluyendo online. Por tanto no está de más estar aten-



|                            |                           |                     |
|----------------------------|---------------------------|---------------------|
| Fecha<br><b>19.11.2014</b> | Sección<br><b>Primera</b> | Página<br><b>12</b> |
|----------------------------|---------------------------|---------------------|

to a que empresas hacen un Black Friday.

La globalización ha sido el terreno abonado para que se extienda a otros muchos mercados y países. En China, esta práctica se cristaliza en lo que se ha venido a denominar el 'Día de los solteros' que surgió como una broma entre un grupo de estudiantes de la universidad de Nanjing en 1990. Hoy es el día de más ventas del gigante asiático y para muestra un botón: Alibaba logró 5.750 millones de dólares en un solo día.

En España Tanto el Cyber Monday como el Black Friday se han extendido mucho en España, exclusivamente con un enfoque digital. En el caso del primero, según los organizadores, se espera contar con un 35% más de empresas frente al casi centenar y medio que ya lo hicieron en otras ocasiones.

Las ventas del Ciber Lunes en Chile alcanzan US\$17 millones en su primer día. De acuerdo con información preliminar de la Cámara de Comercio de Santiago, hasta ayer a las 2pm, los comercios participantes en el evento registraron más de 4 millones de visitas y 65,000 transacciones

Pero, ¿de qué negocio estamos hablando? Fundamentalmente se trata de productos de tecnología, informática y electrónica. Sin embargo, también se ha extendido a otros sectores cuyas ventas online se han consolidado en los últimos años.

\*Docente universitario  
@edgar\_douglas  
edgar\_douglas@yahoo.com.mx