

Consumo. Establecimientos de la provincia se suman a esta campaña importada de EE UU y a la que muchos se adhieren por inercia. Los pequeños comercios recuperan la presencialidad tras un año de mucha compra por internet.

COMERCIOS

El negocio en el comercio crece un 15% por el Black Friday

► Los comerciantes ven con satisfacción el aumento de las ventas presenciales en los pequeños establecimientos de la provincia

A.VICENTE

■ Una semana de mensajes y anuncios sobre el Black Friday ha hecho que muchos compradores acaben «picando» y comprando productos con grandes descuentos. El conocido «viernes negro» no solo se reduce ya a ese día de la semana, sino que las ofertas se alargan durante varios días. Comprar un deseo a menor precio es lo que esperan muchos consumidores pero, además, otros han aprovechado esta potente campaña para adelantar las compras de Navidad. Sobre todo en un año en el que los mensajes sobre los «stocks» de las tiendas o las faltas de suministros han hecho que se adquieran ya los productos deseados para sí después no hay disponibles.

Pero el sector lanza un mensaje de tranquilidad: «está garantizado el suministro de los productos», aunque no niegan que es bueno adelantar las que sean posibles. Pero por algo que pasa cada año, la gran compra de productos «estrella» que son los primeros en agotarse.

La gran mayoría de comercios de la provincia de Alicante muestran en estos días sus grandes descuentos en los escaparates. La publicidad y campañas en internet suceden y el sector del comercio ya ha puesto en el calendario esta fecha casi a la fuerza. Porque, según algunas fuentes, «no se puede ir en contra dirección» y hay que sumarse a la tendencia.

«No es una campaña propiamente dicha, sino una tendencia que, no era nuestra, pero nos hemos adaptado», indicó el presidente de la Federación Alicantina de Comercio (Facpyme), Carlos Baño. La entidad ha organizado sorteos y otras iniciativas para «aprovechar el 'boom' del consumo» de estos días y «atraer al consumidor a las tiendas». Pero, se-

↓
Descuentos de más del 50% en algunos casos

► Muchos compradores llevan semanas esperando el Black Friday; sobre todo, para encontrar el producto deseado a un precio más asequible o conseguir el regalo deseado para Navidad muchos más barato. Y en algunos casos lo consiguen y con descuentos importantes. Porque esta campaña, que ya se alarga más de un día en la mayoría de establecimientos, ofrece descuentos de hasta el 50% en la mayoría de casos, aunque hay algunos negocios que se lanzan a porcentajes más altos en productos para llamar la atención de los consumidores.

gún explicó, «sin realizar descuentos agresivos porque no podemos» ya que «ha habido un incremento de los costes» que repercutirá en el precio final.

Tras un año muy duro para el sector servicios, los comercios esperan que en estos días las compras aumenten y, con ellas, se puedan liberar los «stocks» que tienen en sus negocios. La previsión es que el incremento sea de una media del 15% respecto a 2020, según indicó. Pero esa es la media. Porque no será igual en todos los productos. «El comercio es muy amplio y no tiene nada que ver la adquisición de productos de hogar que de uso personal», apuntó el presidente de Facpyme. Porque la

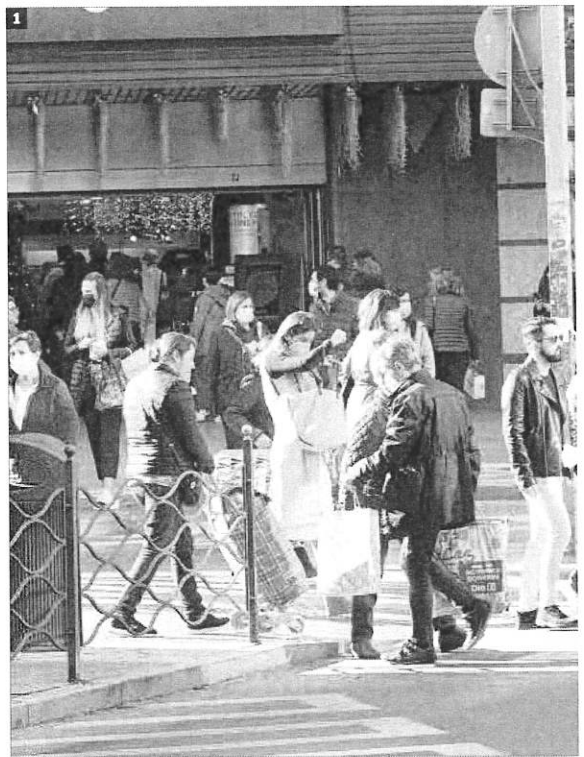
pandemia ha hecho que, según la época, un producto se haya vendido más que otro. «La gente no salía de casa y no se compraba ropa, perfumes o joyas, por ejemplo, sino que aumentaron las ventas en otros sectores del hogar», explicó. Pero para estas fechas la situación es otra y «hay sectores que sufrirán un incremento importante respecto al año pasado». A pesar de ello, que se incrementen las ventas en todo el sector es algo positivo porque «hacia mucha falta después de lo que hemos sufrido».

Tradicional

El pasado año, aún con restricciones en muchos puntos, las ventas por internet se incrementaron. Pero este año, con la eliminación de muchas de esas restricciones y la pérdida poco a poco del miedo a acudir a los comercios, la presencialidad de los compradores en los mismos se ha aumentado, sobre todo en los comercios más pequeños o tradicionales. Así lo corrobora Baño quien apuntó que «la gente está volviendo al comercio tradicional donde se le asesora, tiene más confianza y puede cambiar el producto más fácilmente».

En el mismo sentido, el presidente de la Asociación de Comerciantes de Benidorm (Aico), Raúl Parra, explicó que «el pasado año, la venta en internet tuvo un aumento muy importante» pero «este año está bajando». Porque

Facpyme considera que se ha aprovechado bien el «boom» del consumo para atraer clientes a las tiendas



«se ha ido yendo el miedo a la pandemia y se confía más en el comercio tradicional y en la compra física». Así también añadió que «esta campaña no es tanto para la compra en la red, algo que ya se da el lunes».

El responsable de la entidad en el municipio «se está viendo más movimiento estos días» y que «tenemos buenas previsiones de ventas» para estas fechas. «La polémica sobre la falta de suministros está aumentando las compras por si acaso».

El movimiento esta semana ha sido mucho en las zonas más comerciales de la ciudad de Alicante, como por ejemplo Maisonnavé, pero también en otros municipios de la provincia. Muchos comenzaron sus compras antes del viernes para aprovechar algunos descuentos aunque «ha habido mucho movimiento de gente preguntando y que te dicen que volverán el fin de semana», apuntó Baño. Porque el «Black Friday» tiene como día más importante este viernes, aunque muchos lo estirarán el fin de semana para aprove-



► **DESCUENTOS.** Los escaparates de los comercios de la provincia se han llenado de ofertas por el Black Friday de hasta el 50% o incluso más en algunos casos. **1** La calle Maisonnave de Alicante este viernes. **ÁXEL ÁLVAREZ**
2 Un comercio del centro de Benidorm con descuentos. **DAVID REVENGA** **3** El Black Friday ha adelantado para muchos las compras de Navidad. **ÁXEL ÁLVAREZ** **4** Compradores junto a un negocio en un centro comercial de Alicante. **JOSÉ NAVARRO** **5** Cartel de descuento en el escaparate de un comercio de Elche. **MATÍAS SEGARRA**

char incluso mejores ofertas de última hora.

El responsable de Pacpyrme indicó que «estamos notando cierta recuperación» que el sector espera que se alargue en las próximas semanas y de cara a la campaña de Navidad: «Si los datos covid lo permiten, las familias podrán juntarse y eso conlleva hacerse regalos» o, incluso con amigos. El pasado año no fue así por la situación del virus.

Con todo, en Elche, esta campaña no está teniendo demasiado tirón para el comercio local y, tal y

como indican los propios empresarios, «son las grandes cadenas, franquicias y negocios de los centros comerciales los que más se benefician». En la ciudad se ha tra-

Los empresarios detectan una cierta recuperación que da aliento para afrontar las fiestas navideñas

tado de incentivar el consumo estas últimas semanas con actuaciones teatrales por el centro y otros barrios e incluso se encendió parte del alumbrado navideño del municipio.

Sin embargo, los negocios tienen pocas expectativas en esta campaña para subir la facturación. Hay quien entiende que están vendiendo algo más «sin que sea un boom», y quienes se toman esta celebración como una manera de agasajar a los clientes con descuentos, según señala J. R. Esquinas.