

EPISODIO 20. ¿BLACK FRIDAY O UN VIERNES MUY NEGRO?

<https://anchor.fm/andalusianspanishtogo/episodes/E20--Black-Friday-o-un-viernes-muy-negro-e1ammf4>

Hola a todos y a todas. ¿Qué tal? ¿Cómo estáis hoy? Bienvenidos a un nuevo episodio de Andalusian Spanish to Go, el *podcast* con el que aprender español a través de contenidos auténticos y escuchando una variedad de español de Andalucía.

Para empezar el episodio de esta semana, os voy a formular una pregunta: ¿habéis hecho ya vuestras compras? ¿O acaso sois de los pocos que **se resisten a**¹ los miles de anuncios publicitarios que consumimos estos días? Como seguro que os habéis dado cuenta (porque, la verdad, creo que es bastante imposible no hacerlo), esta semana se ha celebrado el popular Black Friday o, en español, viernes negro. Hace ya varias semanas que nos aparece publicidad de muchas **marcas**² mientras vemos un vídeo de Youtube, cada vez que vemos más de 2 historias de Instagram seguidas o bien en la **marquesina**³ de cualquier **parada de autobús**⁴. Esta jornada de ofertas y **rebajas**⁵ **se ha colado**⁶ en nuestra vida en las últimas semanas y parece que ha llegado para quedarse. En el episodio de hoy hablaremos del origen de esta fiesta, de cuándo comenzó a celebrarse en España y, sobre todo, de qué hay detrás de este viernes negro.

Pero, antes de empezar, quiero recordaros que, si no comprendéis todo lo que digo, si hay nuevo vocabulario que no reconocéis o si simplemente queréis escuchar los episodios del *podcast* mientras leéis el texto, podéis conseguir la transcripción de todos los episodios del *podcast* haciéndoos miembros del CLUB PRIVADO de Spanish with Antonio en Patreon. Allí podéis encontrar diferentes tipos de suscripción mensual; cada uno de ellos da acceso a contenido exclusivo, como las transcripciones, listas del vocabulario más difícil del *podcast* y los vídeos de Youtube o un *podcast* exclusivo en el

¹ *To resist*

² *Brand*

³ *Shelter (of a bus stop)*

⁴ *Bus stop*

⁵ *Sales*

⁶ *To sneak in*

que os enseñe expresiones idiomáticas y coloquiales que utilizamos los españoles en nuestro día a día.

Dudo que alguien ignore qué es el Black Friday, pero, por si acaso, vamos a recordar un poco en qué consiste este día. El Black Friday es una jornada en la que las tiendas **inauguran**⁷ la temporada de compras para la Navidad ofreciendo descuentos y rebajas en sus artículos. Típicamente, se celebra justo un día después del día de **Acción de Gracias**⁸ en Estados Unidos, que suele **coincidir**⁹ con el cuarto jueves del mes de noviembre. Pero, ¿por qué Black Friday? Hay diferentes teorías con respecto al origen del nombre de este evento. Una de las más **plausibles**¹⁰ es que, debido a que las ventas **se incrementaban**¹¹ mucho ese día, los comercios pasaban de **estar en números rojos**¹², es decir, en déficit de beneficios, a números negros, a tener un **saldo**¹³ positivo. Sea como sea, lo interesante es que, desde 2005, en los Estados Unidos el Black Friday se ha convertido en el día con mayores ventas de todo el año, llegando a mover millones y millones de dólares en actividades comerciales.

¿Y en España? ¿Es tan popular esta jornada de rebajas? En España, **hubimos de**¹⁴ esperar unos añitos más para que esta tradición estadounidense **echara raíces**¹⁵ en el mercado nacional. Podría considerarse que el Black Friday se comenzó a celebrar de forma más generalizada alrededor del año 2015, cuando numerosas empresas empezaron a ofrecer rebajas en línea a través de sus sitios web. Además, el hecho de que se llevara a cabo por internet **propició**¹⁶ que este día de descuentos se expandiera y acabara ocupando varios días de la semana; generalmente jueves-viernes-sábado y domingo. Al principio, solamente lo hacían grandes empresas como Amazon, la alemana Media Markt o la empresa francesa Fnac, pero, poco a poco, muchas otras empresas vieron los beneficios

⁷ *To open up*

⁸ *Thanksgiving*

⁹ *To coincide*

¹⁰ *Plausible*

¹¹ *To grow*

¹² *To be in the red*

¹³ *Balance*

¹⁴ *To have to*

¹⁵ *To put down roots*

¹⁶ *To contribute to*

que podían **cosechar**¹⁷ y **se subieron al carro**¹⁸. Como pasó en Estados Unidos, tener un día de rebajas antes de la época navideña era algo demasiado **tentador**¹⁹ para el consumidor. Y es que, al final, todos tenemos que comprar los regalos de Navidad en algún momento, ¿no?

Y es que hay que reconocer que a todos nos viene bien que el producto en el que estábamos interesados desde hace tiempo ahora está rebajado y podamos adquirirlo por un precio más **asequible**²⁰. Sin embargo, creo que a todos nos ha pasado que, al final, toda la atmósfera que se crea alrededor de un día así acaba **induciéndonos**²¹ a un consumo impulsivo que quizá habría que analizar. Podríamos plantearnos lo siguiente: ¿de verdad necesitamos todo lo que estamos comprando o es más bien que hemos **caído en otra trampa**²² más de la sociedad capitalista en que vivimos?

Lo cierto es que en el Black Friday **no es oro todo lo que reluce**²³; es decir, no todo son ventajas. Durante la última mitad del mes de noviembre, nuestro pobre cerebro de consumidor potencial está siendo **bombardeado**²⁴ constantemente con anuncios, ofertas e información. Y lo cierto es que, por mucho que quieras **mantenerte al margen**²⁵ y **abstenerte de**²⁶ comprar nada, es muy fácil caer en ello. En mi caso, por ejemplo, hace una semana o así que me apareció un anuncio de unas **zapatillas**²⁷ de deporte en Instagram y, **para qué engañarnos**²⁸, el descuento era bastante **suculento**²⁹, así que me dije “bueno, pues, ¿por qué no? ¡Están mucho más baratas que cuando las vi en la zapatería el otro día!”. Y es que, durante estas semanas, estamos tan **sometidos**³⁰ a la influencia de la publicidad que (casi literalmente) nos persigue con esto

¹⁷ *To put together, to achieve*

¹⁸ *To come on board*

¹⁹ *Tempting*

²⁰ *Affordable*

²¹ *To induce*

²² *To fall into the trap*

²³ *Not all that glitters is gold*

²⁴ *To bomb*

²⁵ *To stand aside*

²⁶ *To refrain from*

²⁷ *Sneakers, trainers*

²⁸ *I am not going to lie*

²⁹ *Succulent, juicy*

³⁰ *To subject yourself*

de las *cookies*, que nos acaban creando necesidades que, si lo pensamos en frío, antes de ver ese anuncio no teníamos.

Por ello, existen **detractores**³¹ (es decir, personas y organizaciones) que están en contra de la celebración de este día. Uno de sus argumentos es el enorme impacto ecológico que tiene el aumento del consumo en esos días. Evidentemente, en general, el consumo general con el que convivimos día a día ya es un problema de por sí, pero el consumo moderado y **sensato**³² es algo imprescindible para nuestro día a día: todos necesitamos hacer la compra en el supermercado, vestirnos y tener una **almohada**³³ con la que dormir. Sin embargo, según muchas asociaciones ecologistas, el problema del Black Friday **radica en**³⁴ que las ofertas que proponen los grandes almacenes esos días no están basadas en cosas que necesitemos, sino que la mayoría de las compras en estos días se hacen de manera impulsiva y sin demasiada reflexión. Exactamente como me pasó a mí con aquellas zapatillas; **no hay que irse muy lejos**³⁵. Además, curiosamente, los dos sectores que **mayor tajada sacan**³⁶ durante estos días son el sector de la ropa y de la tecnología, precisamente dos de los sectores que más impacto ecológico y social tienen.

Por otra parte, quizá antes de comprar algo deberíamos preguntarnos, ¿qué aporta esto a mi vida? ¿Realmente me hace feliz tener este producto o, una vez pasado el efecto del **chute**³⁷ de dopamina, **me arrepentiré de**³⁸ haberlo comprado? Lo cierto es que el consumo compulsivo (si lo entendemos simplemente como el hecho de comprar algo sin pensarlo demasiado, en el momento) es una de las mayores causas de infelicidad según numerosos estudios psicológicos. El consumo compulsivo puede ser el resultado de toda una serie de insatisfacciones vitales, sociales o personales. Por ejemplo, creemos que por el simple hecho de comprarnos mucha ropa y poder ir a la moda,

³¹ *Detractor, knocker*

³² *Sensible*

³³ *Pillow*

³⁴ *To lie in*

³⁵ *There is always a good example not far away*

³⁶ *To take advantage of*

³⁷ *Shot*

³⁸ *To regret*

vamos a **suplir**³⁹ las **carencias**⁴⁰ que ya teníamos antes de entrar a la tienda, que vamos a ser más felices. Por supuesto, todo esto es inconsciente. Es el gran **truco**⁴¹ de la publicidad. Nos venden que después de comprar ese nuevo coche, móvil o pantalón, nos sentiremos mucho mejor con nosotros mismos y tendremos lo que siempre hemos querido. El problema es que, en muchas ocasiones, no habíamos sentido el deseo de tener ese coche, ese móvil o ese pantalón hasta el momento en el que nos pusieron 4 veces el anuncio **en nuestras narices**⁴².

Por otra parte, podría parecer que un día en el que las tiendas pueden vender más beneficia a cualquier tipo de empresa. Pero nada más lejos de la realidad. Los eventos como el Black Friday benefician principalmente a las grandes superficies, y lo hacen **en detrimento del**⁴³ pequeño comercio, de las supervivientes tiendas de barrio. Los propietarios de los pequeños locales tienen que idear todo tipo de estrategias para poder competir con las grandes empresas, que **inundan**⁴⁴ internet con sus anuncios. Y es que, por mucho que estas pequeñas tiendas tengan su página web e intenten hacer campañas de publicidad, jamás podrán competir con los gigantes del **textil**⁴⁵ o las grandes tecnológicas.

Dicho esto, ¿deberíamos sentirnos culpables por comprar durante estos días? Bueno, pues no necesariamente. A fin de cuentas, podemos aprovechar estos días de descuentos para consumir **con cabeza** y, sobre todo, aportándonos valor con lo que compramos. Si sabemos que el Black Friday siempre se celebra por esta fecha, podríamos planificar con antelación qué regalos queremos hacer en Navidad y, de esta forma, aprovechar si algún producto en el que habíamos pensado está rebajado. También es una ocasión para conocer productos (no necesariamente materiales) que desconocíamos, como por ejemplo un curso de cocina que nos puede interesar hacer o una oferta en libros de nuestra librería de confianza. Pero, sobre todo, la idea es que, ya que vivimos en una sociedad que, tarde o temprano, nos induce al consumo,

³⁹ *To make up for*

⁴⁰ *Lack*

⁴¹ *Trick*

⁴² *Right in front of us*

⁴³ *In detriment of*

⁴⁴ *To flood*

⁴⁵ *Textile*

consumamos, como se dice en inglés, *meaningfully*, es decir, con intención o sabiendo que lo que compramos nos aporta valor. Por eso, no creo que todo lo relacionado con el Black Friday sea malo. Sería un poco hipócrita por mi parte, además, porque, como habréis podido ver en mi Instagram, yo mismo he ofrecido un descuento en el curso Entiende el acento andaluz con ocasión de este día. Pero, después de todo, ¿por qué no? También considero que es una forma de ayudar a aquellos que, de otra forma, no pueden **permitirse**⁴⁶ esos productos normalmente. En mi caso, sé que muchos de vosotros estaréis con la duda de si comprar este curso o algún otro que os pueda interesar, y el hecho de que, al menos durante unos días, podáis acceder a él con una pequeña ayudita, considero que nunca viene mal.

Dicho esto, recordad: aprovechad estos días para consumir de forma responsable e invirtiendo vuestro dinero en algo que realmente os haga felices. Muchas gracias a todos y todas por escuchar este *podcast* y, en especial, a los miembros del Patreon, que decidís apoyarme para que continúe creando todo este contenido. Espero que este episodio os haya gustado y nos volvemos a oír en 2 semanitas. ¡Hasta entonces! ¡Cuidaos!

⁴⁶ *To afford*