



2025*

Black Friday

revelando a un consumidor latinoamericano que llega con ganas de comprar, pero con desconfianza.



SHIFT PN
LATAM



El Black Friday 2025 no solo es una temporada de ofertas.

Es un pulso entre la emoción de comprar y el miedo a ser engañado.

El monitoreo regional de conversación y sentimiento elaborado por Shift Porter Novelli

— basado en noticias, publicaciones en redes y contenido online en ocho países de Latinoamérica—
revela a un consumidor que va con ganas, pero con cautela; que busca el mejor precio, pero teme caer en trampas; que está atento a promociones, pero también de alertas de expertos y autoridades.



Descuentos
y promociones

La conversación se ordena en ocho temas
(ver Metodología al final), pero tres mueven la aguja regional:



Guías para comprar
sin perder plata



Alertas por estafas
y fraudes digitales.



Estos tres ejes definen una narrativa común desde Colombia hasta Nicaragua: el Black Friday dejó de ser solo consumo; ahora es también prevención.

Un Black Friday de entusiasmo comercial y precaución ante fraudes

La conversación inicia con guías de compra, pero en cuanto despegan las promociones —del 11 al 21— las alertas por estafas suben casi al mismo ritmo. El patrón es nítido: a mayor presión comercial, mayor volumen de advertencias.



Elaborado por: por Shift Porter Novelli



LA FIEBRE DE DESCUENTOS, CON SOSPECHAS DE FONDO

El mayor bloque de conversación gira en torno a las ofertas. Pero no es un relato plano: tiene dos caras. Por un lado, está el entusiasmo clásico del Black Friday: electrodomésticos, tecnología, moda, bancos, aerolíneas y viajes, centros comerciales y **“días imperdibles de descuentos”**.

Por el otro, una sombra aparece en todos los países: el temor a los “descuentos engañosos” — precios inflados, rebajas dudosas, ofertas demasiado buenas para ser verdad. Este es el subtema más robusto del estudio. **Y muestra a un consumidor animado a comprar, pero no 100% confiado en lo que le ofrecen.**



EL BOOM DE LAS GUÍAS PARA COMPRAR Y NO DEJARSE ENGAÑAR

La segunda gran fuerza de la conversación son las Guías de compra. Pero este año, cumplen dos funciones simultáneas:

Enseñar a aprovechar las ofertas, descuentos y promociones: Cómo comparar precios, qué revisar en casilleros para compras en el extranjero, qué categorías convienen, cómo usar bien el aguinaldo/décimo tercer mes.

Guías estratégicas de seguridad: porque el usuario no solo quiere saber cómo comprar mejor; quiere saber cómo no perder plata en el intento.



ENCARAR AL MIEDO CON INFORMACION PREVENTIVA

El tercer gran eje, Alertas por estafas tiene un impacto es transversal, con varios subtemas que dominan la conversación para alertar al consumidor de: Fraude bancario y suplantación digital, phishing, robo de claves, sitios falsos, clics engañosos y otros fraudes vinculados a la IA.

Este tema es un eje transversal de la dinámica del Black Friday de este año. El resultado: esta temporada ya no es solo de consumo; es también una de vigilancia.



Aunque estos tres temas marcan la conversación regional, su peso y matices varían significativamente entre países. Cada mercado expresa preocupaciones, hábitos y dinámicas comerciales distintas.





A continuación, se detallan esos matices nacionales que dan forma al mapa del Black Friday 2025 en la región.

Así crece la conversación por el Black Friday

El interés se mantiene estable en los primeros días, pero escala rápidamente conforme se activa la presión promocional del comercio hacia el tramo decisivo de fin de mes.



Elaborado por: Shift Porter Novelli



La región no está hablando solo de precios, también de confianza.



En Colombia

MATICES
POR PAÍS

EL BLACK FRIDAY 2025



se configura como un ejercicio intenso de consumo informado, donde las ofertas conviven con una demanda de orientación y transparencia

↘ La conversación colombiana gira en torno a tres ejes



↗ Ofertas, promociones y descuentos

El gran articulador del discurso comercial
Predomina un ecosistema de rebajas amplio —retail, banca, aerolíneas, electrónicos— acompañado de advertencias sobre precios inflados. El impulso de compra convive con la cautela. Destaca un subtema local: **Black Friday Week de Amazon, consolidado como “evento ancla”** del ecommerce, con comunicados y comparativas para identificar las mejores categorías de descuento.



↗ Guías de Compra

Navegar la temporada sin perder dinero
El contenido pedagógico domina este bloque: cómo elegir productos, comparar precios, evitar endeudarse y detectar fraudes. **De aquí surgen dos líneas: el calendario estratégico de descuentos y el Black Friday** como hito para definir el “momento óptimo” de compra.



↗ Tecnología y ecommerce

Consumo digital como hábito cotidiano
Aparecen lanzamientos de Apple, Google y Xiaomi; ofertas en dispositivos; suscripciones gamer; pagos digitales; y menciones a la DIAN por facturación electrónica. Dos matices complementan el panorama: **colecciones exclusivas online que impulsan compras y la relevancia de la calidad audiovisual en pantallas y equipos de sonido.**

El consumidor colombiano cierra la temporada privilegiando decisiones calculadas, guiadas por claridad en las promociones.



En Ecuador

MATICES
POR PAÍS

EL BLACK FRIDAY 2025



el adelanto del décimo tercer sueldo
convierte el Black Friday en una activación
comercial anticipada que reorganiza hábitos
y ritmos de compra

7 El debate ecuatoriano se organiza alrededor del comercio físico

el adelanto del décimo tercer sueldo
y las guías para fechas digitales



7 Ofertas, promociones y descuentos

Un Black Friday centrado en malls

El Black Friday se vive como evento urbano en los centros comerciales: madrugar para aprovechar sus ofertas y entusiasmo por las promociones, acompañado de consejos **para evitar deudas y comparar precios.**



7 Guías de Compra

El décimo tercer sueldo como herramienta de planificación

El adelanto del pago al 14 de noviembre para trabajadores públicos aparece como catalizador del consumo. **Las guías insisten en usar ese ingreso con prudencia:** ahorro, *checklists*, derechos del consumidor, prevención de fraudes y compras para viajes o en centros comerciales. Un matiz adicional desarrolla consejos para Cyber Monday, con énfasis en medios de pago e importación.

La temporada cierra en Ecuador combinando el impulso del aguinaldo anticipado con decisiones de compra guiadas por comparación, planificación y cautela frente a fraudes.



En Costa Rica

MATICES
POR PAÍS

EL BLACK FRIDAY 2025



se vive como un proceso de compra en el que la seguridad digital pesa tanto como el beneficio económico.



Guías de Compra

El manual para cada decisión

El bloque dominante reúne instructivos sobre compras online (Shein, Temu, Amazon), uso de casilleros, derechos del consumidor y señales de fraude. El Estado actúa como orientador. Las guías para Black Friday y Cyber Monday ofrecen estrategias para aprovechar descuentos sin caer en sobrepagos.



Ofertas, promociones y descuentos

Entusiasmo moderado por prudencia financiera

Aunque hay activaciones comerciales, la narrativa insiste en evitar sobre endeudarse y usar el crédito con cuidado. Un subtema secundario destaca jornadas puntuales de venta en cadenas de electrodomésticos.



Alertas/estafas, engaños

El país más vigilante de la región

Costa Rica muestra alta sensibilidad ante el fraude digital. El contenido abarca señales prácticas de riesgo, advertencias de expertos y cifras regionales que enmarcan el Black Friday en un entorno con ataques crecientes a los que los costarricenses están en guardia.



En El Salvador

MATICES
POR PAÍS

EL BLACK FRIDAY 2025



la conversación se articula alrededor de la institucionalidad que verifica ofertas y la precaución ante la amenaza del fraude digital.

7 Aquí predominan dos polos

las promociones acompañadas por fiscalización estatal y la preocupación por el fraude digital. La tecnología aparece como símbolo de estilo de vida y regalo ideal.



7 Ofertas, promociones y descuentos

Consumo guiado

La conversación mezcla caza ofertas y presencia activa del Estado, que verifica precios, **advierte sobre engaños y promueve consumo informado.**



7 Alertas/estafas, engaños

Riesgo concreto y operativo

La narrativa salvadoreña se enfoca en casos reales y operativos anti estafa, con descripciones de tácticas de phishing y suplantación digital. **Se refuerza con advertencias estacionales y datos regionales para darle contexto al fenómeno.**



7 Tecnología y ecommerce

Innovación y regalos conectados

Pantallas inteligentes, dispositivos con IA y experiencias inmersivas dominan el interés del consumidor. **Dos líneas destacan: la tecnología como mejora de la vida cotidiana y como regalo estrella de la temporada.**

El salvadoreño compra equilibrando entusiasmo por la tecnología con una fuerte necesidad de protección y verificación de ofertas y descuentos



En Panamá

MATICES
POR PAÍS

EL BLACK FRIDAY 2025



combina vigilancia estatal y sofisticación del consumidor, creando un mercado donde las campañas deben ser claras, consistentes y verificables

El debate panameño combina

fiscalización institucional, campañas comerciales híbridas y un consumidor más exigente y digital.



Ofertas, promociones y descuentos

Entre controles y ocio

El Estado protagoniza el monitoreo de promociones y prácticas engañosas. Paralelamente, **el tono lúdico aparece en baratillos, campañas de entretenimiento y retail de eventos.**



Consumo y comportamiento del comprador

Tendencias y evolución del mercado

El análisis se centra en hábitos emergentes: preferencia por electrodomésticos, tecnología y moda. **El consumidor panameño se muestra más selectivo, dependiente de herramientas digitales y menos tolerante a campañas confusas que no revelan beneficios reales.**



Alertas/estafas, engaños

Riesgo regional y acciones locales

El contenido se mueve entre reportes de ataques latinoamericanos y casos **operativos de inspección y verificación en comercios y plataformas locales.**

El consumidor panameño es más exigente, comparando con rigor y premiando a las marcas que demuestran autenticidad y precisión en sus ofertas.



En Guatemala

MATICES
POR PAÍS

EL BLACK FRIDAY 2025



emerge como un evento coordinado en
el retail que inaugura el ciclo festivo

7 La conversación guatemalteca se estructura

alrededor de jornadas promocionales, el inicio de la temporada festiva y alertas frente a estafas.



7 Ofertas, promociones y descuentos

Eventos sincronizados

Grandes cadenas impulsan días fuertes de promociones, vividos como ritual comercial coordinado. Un matiz adicional **conecta el Black Friday con el arranque de la Navidad** mediante campañas anticipadas y colecciones exclusivas.

7 Guías de compras

Fiestas y consumo responsable

Las guías tienen un tono local: consejos para evitar trampas y equilibrio entre entusiasmo festivo y sostenibilidad financiera.

Se subraya la prevención de riesgos, especialmente para mujeres durante las compras de temporada.

7 Alertas/estafas, engaños

Advertencias prácticas y comparativas regionales

El contenido preventivo combina explicaciones de modalidades de fraude, consejos concretos y referencias a reportes latinoamericanos que sitúan al país en un entorno de **riesgo compartido**.

El guatemalteco disfruta el impulso comercial, pero exige seguridad y claridad en un entorno cargado de celebraciones que motiven su compra



En Honduras

MATICES
POR PAÍS

EL BLACK FRIDAY 2025



la temporada se define por un consumo prudente, reforzado por una búsqueda activa de orientación y protección digital



El mapa hondureño muestra un consumidor atento al presupuesto,

interesado en tecnología y
precavido ante riesgos digitales.



Guías de Compra Y ciberseguridad

Comprar bien en un contexto ajustado

Las guías mezclan precaución digital y necesidad económica: **proteger tarjetas y datos de fraudes y estirar el presupuesto ante ingresos limitados.**



Ofertas, promociones y descuentos

Retail y tecnología

Predominan promociones tecnológicas y dinámicas no solo de Black Friday sino de Ciberlunes, con ofertas que mezclan tecnología con retail y opciones de entretenimiento en tiendas físicas **para atraer a la clientela con eventos adicionales a descuentos.**



Consumo y comportamiento del comprador

Planificación y ahorro familiar

El consumidor hondureño se muestra racional, centrado en planificar compras, evitar excesos y gestionar gastos de fin de año.

El consumidor de Honduras prioriza estabilidad financiera y seguridad online antes que la inmediatez del descuento



En Nicaragua

MATICES
POR PAÍS

EL BLACK FRIDAY 2025



gira alrededor del retail físico, donde la expectativa por los días de rebajas estructura la agenda comercial

7 El Black Friday nicaragüense se articula casi por completo en torno a grandes cadenas de *retail* físico.



7 Ofertas, promociones y descuentos

Los “días esperados”

Cadenas de electrodomésticos y tecnología marcan la agenda con anuncios de jornadas fuertes de descuentos. **Aquí el Black Friday es una tradición de tienda física, más que un evento digital.**

7 Comercio físico como experiencia

Un segundo matiz resalta la vivencia en **tienda**: atención, comodidad, garantías extendidas y un ambiente festivo ligado a la Navidad. **El comercio físico aparece como espacio cercano y confiable.**

El nicaragüense confía en la experiencia presencial, donde la interacción directa pesa más que la promesa digital

QUÉ
REVELA

EL BLACK FRIDAY

2025

DE
LA REGIÓN



La conversación regional deja una conclusión nítida: el Black Friday ya no es solo una fiesta de descuentos; es una prueba de confianza.



El consumidor latinoamericano llega con ganas de ofertas, pero no ingenuo. Quiere precio, pero también transparencia. Celebra las promociones, pero exige señales claras de que no lo van a engañar. Las guías de compra se vuelven indispensables y las alertas por fraude forman parte del ritual de consumo tanto como los propios descuentos.

La oportunidad para las marcas es evidente: menos ruido, más claridad; menos promesa, más prueba; menos opacidad en precios, más trazabilidad. En un entorno donde la prevención pesa tanto como la intención de compra, las marcas que ganan son las que construyen confianza, no solo ofertas.

7 ¿Cómo se hizo este estudio?

Este reporte forma parte del análisis regional elaborado por Shift Porter Novelli. El monitoreo se realizó con Meltwater, una plataforma que rastrea en tiempo real noticias, publicaciones en redes sociales y contenido online.



Para este estudio se recopilaron todas las menciones relacionadas con Black Friday / Viernes Negro, publicadas entre el 1 y el 24 de noviembre de 2025 en ocho países de Centro y Suramérica. Tras un proceso de depuración —eliminación de duplicados, ruido y contenidos irrelevantes— la muestra final quedó en 1.170 publicaciones.

56,84%
COLOMBIA

17,18%
ECUADOR

11,88%
COSTA RICA

5,81%
EL SALVADOR

3,50%
PANAMÁ

2,48%
GUATEMALA

1,28%
HONDURAS

1,03%
NICARAGUA

7 Distribución del volumen regional:

El objetivo del análisis fue identificar de qué se habla, cómo se organiza la conversación de consumo y cuáles son las principales preocupaciones que emergen alrededor del Black Friday 2025, por medio de ocho grandes temas:

39,66%
OFERTAS,
PROMOCIONES,
DESCUENTOS

22,31%
GUIAS
DE COMPRAS

10,09%
ALERTAS
POR ESTAFAS

9,66%
TECNOLOGÍA
Y COMERCIO
ELECTRÓNICO

6,32%
COMPORTAMIENTO
DEL CONSUMIDOR

4,62%
TEMPORADA
NAVIDEÑA

4,27%
ECONOMÍA
Y COMERCIO

3,08%
AGUINALDO/DÉCIMO
TERCER SUELDO

A partir de estos ocho ejes se identificaron 82 subtemas, que muestran diferencias locales, estrategias comerciales propias de cada país.

➤ ¿Cómo se identificaron los subtemas?

Para ordenar toda la conversación, las publicaciones se agruparon según las palabras y expresiones que más aparecían juntas. Cuando ciertos términos se repetían en combinación —como “fraude”, “phishing”, “suplantación”— indicaban que hablaban del mismo asunto. Esos conjuntos formaron *clusters*, o grupos naturales de conversación.



Luego, se revisó cada uno, se interpretaron y les asignó un nombre. Así surgieron los ocho temas principales y los 82 subtemas, que reflejan cómo se habla del Black Friday en cada país y cuáles preocupaciones o intereses se repiten en la región.



SHIFTING THE WORK
SHIFT PN

SHIFT PN
LATAM

PHISHING

PHISHING

¡ALERTA DE ESTAFA!