

# Impacto de las tiendas de descuento en el mercado Tunjano - caso D1.

## VII Encuentro de Investigación •Alberto Magno•

### Información del semillero o grupo de investigación

#### Emprendedores tomasinos

Misión del semillero: Formar investigadores y emprendedores que a través de sus resultados contribuyan a la generación de conocimiento en el ámbito del emprendimiento que faciliten la creación de nuevas unidades económicas fortaleciendo el tejido empresarial de la región y generando desarrollo económico.



### Problema a resolver

Determinar el impacto que ha causado la estrategia de precios bajos de las tiendas d1, en su competencia directa ya existente antes de su llegada a Tunja.



Este concepto de tiendas de descuento surgió en Alemania con las tiendas Aldi, donde se aplicó por primera vez el "principio del descuento"



Consistente en mantener bajos los precios de los productos ofrecidos mediante un surtido de productos más reducido y procedimientos de negocio más sencillos



Es muy importante tocar el tema sobre el establecimiento de nuevas superficies en el comercio del mercado tunjano como en este caso es D1, ya que genera un impacto importante en el mercado y los hábitos de los consumidores



### Metodología empleada

Investigación de tipo descriptiva

Investigación exploratoria



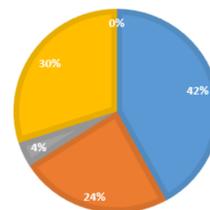
Trabajo de campo con distintos consumidores por medio de una encuesta, y de la observación detallada de estos establecimientos comerciales.



### Resultados esperados

DONDE COMPRABA ANTES LOS PRODUCTOS

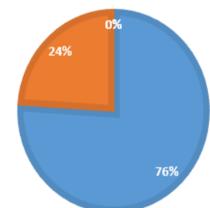
■ PARAISO ■ EL CHISPAZO ■ EL TIA ■ ÉXITO, JUMBO, OLIMPICA ■ OTROS



BAD NOT GOOD GOOD VERY GOOD EXCELLENT

¿POR QUE DEJO DE COMPRAR EN ESTAS TIENDAS?

■ PRECIOS ■ CERCANIA GEOGRAFICA ■ MANEJO DE EFECTIVO ■ SERVICIO AL CLIENTE



### Principales referentes bibliográficos

- ✓ Dinero. (2018). ¿Qué planes tienen las marcas para defender su participación en el mercado? Obtenido de Revista Dinero.com: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/el-sector-del-comercio-en-colombia-busca-nuevas-estrategias/252160>
- ✓ Dinero. (2018). Tiendas de descuento duro se enfrentan contra pequeños comerciantes. Obtenido de Revista Dinero.com: <https://www.dinero.com/edicion-impresa/caratula/articulo/tiendas-de-descuento-duro-y-su-impacto-en-tiendas-de-barrio/249796>
- ✓ Mendoza, X., & Tovar, S. (2010). LA IMPORTANCIA DE LA TIENDA DE BARRIO COMO CANAL DE DISTRIBUCIÓN. Obtenido de <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/1051/1032364146-2009.pdf?sequence=1>