

## **Introducción.**

La apertura de negocios informales ha ido en aumento en todo el país desde hace ya varios años debido a los altos índices de desempleo que existe en Bolivia, además este último año se vio un aumento de este debido a la crisis sanitaria y de empleo que ha generado el covid-19 que llegó al país a principios de Marzo del año 2020 ya que debido al confinamiento y a la cuarentena rígida que fue implementada por el gobierno frente al conocimiento de los primeros casos positivos registrados en los departamentos de Oruro y Santa Cruz, muchos negocios en diferentes rubros se vieron obligados a cerrar sus puertas, en cambio vieron la oportunidad de abrir negocios dedicados a abastecer productos alimenticios y/o de primera necesidad ya que por varias semanas eran los únicos que tenían la autorización de abrir su puertas debido a que la gente tenía que abastecerse de alimentos para poder sobrellevar el confinamiento en sus domicilios.

Esta situación no es diferente en las ciudades fronterizas, como ser la ciudad de Villazón que debido al cierre de fronteras el movimiento económico que existía decayó rotundamente pues había mucha gente que vivía de comercializar productos a turistas que estaban de pasada o que se quedaban unos días en la ciudad, también debido a este cierre de fronteras mucha gente se vio obligada a usar pasos no autorizados para hacer pasar mercadería de contrabando por el lado argentino, pues en la actualidad debido a la devaluación de la moneda de ese país los productos argentinos son más baratos en relación a los productos de origen nacional, es así que mucha gente también vio la oportunidad de comercializar productos de esta procedencia ya que por el precio bajo que tienen las personas compran con más frecuencia actualmente.

La aparición de más negocios comerciales en la ciudad de Villazón ha generado una gran competencia en este rubro de productos de consumo masivo, este aumento de la competencia y otros factores han ocasionado que las ventas del Comercial San Jorge vayan disminuyendo. Hoy en día debido a la facilidad que existe de poder comunicarse digitalmente con personas, se cuentan con muchas herramientas de marketing que pueden ser implementadas por las Empresas para que puedan mantenerse competitivas en el mercado, y estas a su vez ayuden a poder diferenciarse de su competencia, una de estas estrategias son las estrategias de promoción, mediante las cuales las empresas pueden informar con un lenguaje persuasivo de compra sobre las características y virtudes de sus productos o servicios a sus clientes, con el fin de que estos opten por comprarlos.

En este capítulo se detalla de mejor manera los problemas que tiene el Comercial San Jorge en relación a las ventas, así también se desarrollará la hipótesis, los objetivos, la delimitación, justificación y la metodología que ha sido utilizada para poder llevar a cabo la investigación.