

Empresa: Tambo+, la apuesta por las tiendas de conveniencia en el Perú

Autor: Brian Manuel Casabona Molina

¿Qué es una tienda por conveniencia? Se le llaman tiendas de conveniencia a los establecimientos con menos de 500 m², con un horario comercial superior a las 18 horas, un periodo de apertura de 365 días del año. De ahí el nombre popular de 24 horas. Tienen un amplio surtido de productos, centrado en bebidas, alimentación, productos de estanco, bazar, etc. A cambio de la amplitud de horarios y la variedad de productos, sus precios suelen ser ligeramente superiores a los de los supermercados al uso. Es así que la empresa Great Retail de la familia Lindley (creadora de Inca Kola y también distribuidora de Coca-Cola en el Perú) decide apostar por este tipo de tiendas en nuestro país.

El nacimiento de Tambo+ y su expansión.

Surge del deseo de la familia [Lindley Suárez] de diversificarse. Es una buena idea de negocio, pero era necesario que la familia se interesara en este proyecto, luego de las evaluaciones respectivas y el análisis de mercado correspondiente a finales del 2014 se dio luz verde al proyecto y en marzo del 2015 se abrió la primera tienda en Comas.

Se tuvo la idea de peruanizarla y de ahí sale el nombre Tambo+ además de surtir los productos clásicos de una tienda por conveniencia con elementos clásicos de un desayuno carretillero o carrito sanguchero a un precio competitivo. Su fuerte de la empresa es ofrecer un precio competitivo, ofrecer misiones de compra específicas como, por ejemplo, compartir con amigos los fines de semana o soluciones rápidas y seguras al desayuno.

El objetivo de la tienda era expandirse lo más rápido posible al centenar de establecimientos en poco más de un año “Queremos distinguirnos como el mejor lugar para comprar, brindándole al cliente una atención amable, rápida, práctica y confiable, que satisfaga sus necesidades y expectativas, ofreciéndole productos variados de calidad a precios competitivos”, destacó Luis Seminario, gerente general de Tambo+. A la fecha Tambo+ ha invertido cerca de US\$10 millones por sus cien tiendas ubicadas en los principales distritos de la capital, convirtiéndose en un líder del sector retail.

Valores

- **Integridad:** Actuar con respeto, honestidad y compromiso. Ser íntegro es ser coherente entre lo que digo y lo que hago. Hacer lo correcto, decir la verdad, respetar las ideas de los demás y cumplir lo que prometo.
- **Innovación:** Buscar nuevas formas de sorprender a nuestros clientes. Ser innovador es ir más allá de las expectativas de mi cliente. Ser creativo en la

búsqueda de soluciones, preguntarme cómo podría hacer las cosas diferentes, compartir mis ideas con mi equipo y tomar la iniciativa.

- Pasión: Creemos firmemente en que podemos hacer más sencillo el día a día de nuestros clientes, por ello no cesamos en desarrollar nuevas experiencias que marquen la diferencia y logren satisfacer sus necesidades.
- Trabajo en Equipo: Es unir esfuerzos y compartir un propósito común para entregar resultados de valor a nuestra organización, clientes y usuarios. Es trabajar con entusiasmo, manteniendo una comunicación efectiva, aportando diferentes puntos de vista y de esta manera engrandecer las ideas y aportes de todos. A la fecha la empresa dio trabajo directo a más de 1400 personas y cuenta con 196 tiendas.

FUENTES:

- <https://tambomas.pe/nosotros>
- <https://elcomercio.pe/economia/negocios/great-retail-lindley-abrira-100-tiendas-tambo-ano-261661>
- <https://elcomercio.pe/economia/dia-1/esperamos-tambo-llegue-punto-equilibrio-ano-noticia-498242>.