

# UN SUPLEMENTO PARA EL TENDERO INNOVADOR

Ahora puede pagar su impuesto predial de manera fácil y rápida en el Banco del Barrio más cercano. Además, descubra las aplicaciones más útiles para optimizar la atención a sus clientes y llevar su negocio al siguiente nivel.

**EXTRA**  
INFORMA PRIMERO Y MEJOR



# La revolución digital de las tiendas

El panorama del comercio minorista en Ecuador está experimentando una transformación significativa gracias a la adopción de nuevas tecnologías. Javier Castillo Jurado, consultor de negocios y coach comercial internacional certificado, explica que las tiendas locales están evolucionando para adaptarse a las demandas del mercado actual. Entre las principales tendencias digitales, destaca la integración de canales híbridos de venta. Cada vez más tenderos combinan las operaciones físicas con plataformas digitales, como WhatsApp Business y tiendas en línea, lo que les permite ampliar su alcance y mejorar la experiencia del cliente.

Otro cambio importante se observa en la adopción de métodos de pago digitales y sin contacto, como códigos QR, billeteras móviles y tarjetas contactless. Estas soluciones no solo ofrecen mayor comodidad a los clientes, sino que también incrementan las ventas promedio, facilita las compras impulsivas y reduciendo la dependencia del efectivo. Castillo también resalta que los sistemas de automatización, como el software de gestión de inventarios y las herramientas CRM, están ganando terreno entre los pequeños comerciantes, quienes buscan optimizar sus procesos y mejorar la eficiencia operativa.

En cuanto a logística, las aplicaciones de entrega rápida, como Rappi o PedidosYa, están permitiendo a los tenderos llegar a sus clientes de manera más ágil. La sostenibilidad también ocupa un lugar importante en la agenda de la transformación digital. Según Castillo, estas iniciativas no solo responden a una demanda del mercado, sino que también forman parte de una es-

La digitalización transforma las tiendas ecuatorianas en este 2025.



trategia para construir negocios más responsables y resilientes.

Nicolás Viteri Rosero, director de la Comisión de Nuevos

Negocios y Capacitación de la Asociación Red Ecuatoriana de Tenderos (RET), subraya que la digitalización no es una opción, sino una necesidad.

## APPS

**WhatsApp Business:** Herramienta clave para gestionar atención al cliente, tomar pedidos y enviar promociones.

**Instagram:** Perfecto para destacar productos visualmente.

**Facebook:** Amplía el alcance de la tienda y fomenta la creación de comunidades locales.

**Rappi y PedidosYa:** Simplifican la entrega a domicilio y aumentan las ventas.

**Mercado Libre y OLX:** Plataformas útiles para comercializar productos en línea de forma práctica.

**Google My Business:** Optimiza la visibilidad en búsquedas locales y atrae consumidores cercanos.

**Aplicaciones de pagos digitales:** Soluciones como PayPhone, PeiGo y similares ofrecen transacciones rápidas y seguras.

los 6.000 participantes en 2025, gracias a programas avalados por instituciones como la Universidad Técnica Particular de Loja.

La inteligencia artificial también desempeña un papel clave en esta evolución. Castillo explica que las herramientas de IA permiten a los tenderos prever la demanda, gestionar inventarios. Además, soluciones como WhatsApp AI facilitan la atención al cliente al responder preguntas frecuentes y automatizar pedidos. Estas tecnologías emergentes se complementan con sistemas POS inteligentes y aplicaciones en la nube, que brindan a los tenderos la posibilidad de monitorear sus operaciones en tiempo real desde cualquier dispositivo.

Las redes sociales son otro eje fundamental en esta transformación. Plataformas como Instagram y Facebook no solo permiten a las tiendas conectar con sus comunidades, sino que también ofrecen herramientas para publicidad segmentada y promociones exclusivas. Tanto Castillo como Viteri coinciden en que estas plataformas son esenciales para fidelizar a los clientes, generar confianza y aumentar el tráfico, tanto en las tiendas físicas como en los canales digitales.

El impacto de la digitalización se traduce en una mayor competitividad y crecimiento para los tenderos que adoptan estas tendencias. Según Viteri, los programas de formación de la RET no solo cubren aspectos tecnológicos, sino también áreas como administración, servicio al cliente y manejo de finanzas. Esto asegura que los comerciantes no solo adopten nuevas herramientas, sino que también aprendan a utilizarlas para impulsar sus negocios de manera sostenible.

En un entorno donde las preferencias del consumidor cambian rápidamente, las tiendas que logren integrar estas tendencias estarán mejor posicionadas para competir y crecer.

“La competencia ya no se limita a la tienda de la otra cuadra; ahora, los tenderos enfrentan alternativas como supermercados y plataformas de comercio electrónico. Esto obliga al canal más grande del país a adaptarse a las exigencias del consumidor moderno”, afirma. Viteri resalta que la RET ha capacitado a más de 3.500 tenderos en temas como marketing digital e innovación, y espera superar

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

# IMPUESTO PREDIAL:

**C**on una red de más de 20,000 puntos en todo el país, Banco del Barrio, de Banco Guayaquil, ha revolucionado el acceso a los servicios financieros en Ecuador. El corresponsal no bancario permite a las personas realizar diversas transacciones bancarias desde la comodidad de sus barrios, incluyendo el pago del impuesto predial.

El impuesto predial es una obligación anual que los propietarios de bienes inmuebles deben cumplir para contribuir al desarrollo de sus municipios. Este tributo financia obras y servicios locales como el mantenimiento de calles, parques y sistemas de alumbrado público. Banco del Barrio facilita este proceso, evitando largas filas y desplazamientos innecesarios.

Cada punto de atención, gestionado principalmente por pe-

## PAGUE EN SU BANCO DEL BARRIO MÁS CERCANO

Banco Guayaquil lleva servicios financieros esenciales a miles de ecuatorianos.

queños negocios, contribuye al crecimiento económico de la comunidad.

### Un banco para todos

La misión de Banco del Barrio va más allá de los servicios tradicionales, ofreciendo soluciones que mejoran la calidad de vida de los ecuatorianos. Con más de 6 millones de transacciones mensuales y un volumen de negocio superior a los 260 millones de dó-

### BENEFICIOS

■ **Ahorro de tiempo:** Los puntos están distribuidos de manera estratégica, lo que minimiza la necesidad de recorrer largas distancias.

■ **Seguridad:** Todas las transacciones son rápidas y confiables, respaldadas por Banco Guayaquil.

■ **Comodidad:** Los usuarios pueden realizar el pago directamente en su barrio, sin tener que acudir a las oficinas municipales.



lares, esta red es clave para fomentar la inclusión financiera en Ecuador. Al facilitar el pago del impuesto predial, contribuye al bienestar social y fortalece los servicios públicos en el país.

### CÓMO PAGAR EL IMPUESTO PREDIAL

■ **Prepara la información necesaria:** Debe contar con el número de predio o código catastral del inmueble.

■ **Localice un punto cercano:** Es fácil encontrar un punto de Banco del Barrio en [bancoguayaquil.com/barrio](http://bancoguayaquil.com/barrio). Estos suelen ser: tiendas, farmacias y otros negocios locales.

■ **Realice el pago:** En el punto seleccionado, el encargado procesará la información y se aceptará el pago en efectivo. Una vez completada la transacción, se emitirá un comprobante oficial.

# AQUÍ CERQUITA



# EN EL CORAZÓN DE TU BARRIO



**Paga tus impuestos prediales**



**Paga tus servicios básicos e internet**



**Abre tu Cuenta Amiga y recibe tu Bono de Desarrollo Humano**



**Haz tus pagos del CNE y Registro Civil**

## ¡Y MÁS!

Tienes más de **20.000 puntos** en todo el país, encuéntralos en: [bancoguayaquil.com/barrio](http://bancoguayaquil.com/barrio)

**Banco del Barrio | Banco Guayaquil**

## Especial del tendero

Pastas para todos  
en la tienda

Las opciones integrales, de legumbres y enriquecidas ofrecen beneficios nutricionales clave, son ideales para una alimentación equilibrada.

En Ecuador, la pasta es más que un alimento: un ingrediente esencial en las cocinas de todo el país, desde las grandes ciudades hasta las pequeñas comunidades. Para los tenderos, ofrecer una variedad de pastas no solo amplía su inventario, sino que también responde a la creciente demanda de los consumidores por productos saludables, accesibles y versátiles. Según la nutricionista María Goretty Argudo, del Hospital del IESS Ceibos, las pastas integrales y las elaboradas con legumbres como lentejas o garbanzos tienen un alto valor nutricional que las convierte en una excelente opción para incluir en las tiendas.

“Son ricas en fibra, proteínas y micronutrientes, lo que las hace ideales para personas que buscan opciones más saludables, ya sea para controlar su peso, mejorar su digestión o incrementar su ingesta de proteínas vegetales”, afirma Argudo. La inclusión de estas alternativas no solo beneficia a los clientes, sino que también permite a los tenderos destacar en un mercado competitivo ofreciendo productos que promueven una alimentación equilibrada.

#### Tradicionales, integrales y de legumbres

La tradicional, elaborada con harina refinada es una opción económica y ampliamente consumida en los hogares ecuatorianos. El chef Abel Torres, ex-

propietario de un market, señala que los espaguetis son los favoritos de muchas familias debido a su bajo costo y rendimiento. Un paquete puede alimentar a una familia de cuatro personas, y su versatilidad permite adaptarlos a recetas clásicas como los espaguetis con salsa verde o guisos tradicionales.

Sin embargo, la pasta integral y las variantes hechas con legumbres están ganando terreno entre quienes buscan alternativas más saludables. Según Argudo, mientras que la pasta tradicional tiene menos fibra y proteínas, la integral conserva el salvado y el germen del grano, aporta más nutrientes esenciales. Por otro lado, las pastas de legumbres ofrecen un alto contenido en

#### DATO

Los espaguetis, son las más prácticas para el estilo de vida de muchos ecuatorianos.

proteínas y son ideales para quienes tienen intolerancia al gluten o requieren un mayor aporte proteico en su dieta.

#### Orientar al cliente

Los tenderos pueden desempeñar un papel clave en la orientación de sus clientes al momento de elegir la que mejor se adapte a sus necesidades. “Es importante explicar que las integrales o de legumbres son ideales para quienes

desean controlar su peso, ya que su contenido de fibra genera mayor saciedad. Además, son perfectas para personas con problemas digestivos”, menciona Argudo.

Por su parte, Torres destaca que los fideos largos, como los espaguetis, son las más prácticas para el estilo de vida de muchos ecuatorianos, ya que requieren poca preparación y se pueden combinar fácilmente con salsas o proteínas. Además, resalta el uso de pastas en sopas tradicionales como el caldo de menestra o los fideos con pollo, recetas que combinan sabor, tradición y nutrición.

#### Potenciadas

En el mercado actual, los fideos enriquecidos con proteí-

nas, fibra o vitaminas representan una propuesta innovadora que responde a las tendencias de consumo saludable. Estas opciones son ideales para deportistas o personas activas que buscan un mayor aporte de nutrientes en su alimentación. “Las opciones que son enriquecidas no solo aumentan la saciedad, sino que también contribuyen a una alimentación más balanceada. Para los tenderos, incluir estas alternativas en su oferta les permite captar a un público más consciente de su salud”, explica Argudo.

Para Torres, ofrecer información y recursos adicionales, como recetas fáciles y económicas, puede fortalecer el vínculo entre tenderos y clientes. “Las marcas que distribuyen pastas podrían apoyar con campañas que incluyan folletos de recetas. Esto no solo impulsa las ventas, sino que también promueve una alimentación más saludable”, sugiere.

En un país donde la cocina es un pilar cultural, las pastas siguen siendo un ingrediente esencial, adaptándose a las necesidades y preferencias de los consumidores. Para los tenderos, ampliar su oferta con una variedad de pastas, desde las tradicionales hasta las enriquecidas, representa una oportunidad para crecer y responder a las demandas de un mercado en constante evolución.

