

# CONSEJOS, ESTRATEGIAS Y MÁS...

**EXTRA**  
INFORMA PRIMERO Y MEJOR

Descubre todo lo que necesitas saber para mejorar tu negocio, desde acciones claves hasta consejos prácticos.



Educación financiera y tips para tenderos. **Pág. 2**

¿Qué servicios puedes pagar en Banco del Barrio? **Pág. 3**

Conduce bajo la lluvia, pero con seguridad. **Pág. 4 - 5**

# Especial del tendero

## Cuenta el dinero, no chismes

La gestión financiera es uno de los aspectos más críticos para el éxito de cualquier negocio, y los tenderos no son la excepción. Si bien muchos emprendedores pueden ser expertos en ventas o en la atención al cliente, el desconocimiento sobre temas de economía puede poner en riesgo la estabilidad de sus negocios. La educación financiera permite tomar decisiones informadas sobre sus ingresos, costos, inversiones y ahorro, lo que puede resultar en una mayor rentabilidad.

Jonathan Arteaga, asesor financiero, asegura que, la disciplina es clave. "Si eres constante con tus ahorros, presupuesto y control de gastos, tu negocio estará en mejor posición para afrontar los altibajos del mercado", dice el especialista.

La educación financiera es fundamental para el crecimiento de cualquier negocio. En el caso de los tenderos, tener conocimiento de cómo manejar las finanzas marca la diferencia entre el éxito y el fracaso.

### Establecer un fondo de emergencia.

El mercado de los tenderos puede ser impredecible, y siempre pueden surgir imprevistos como el aumento de precios o problemas con los proveedores. Es importante tener un fondo de emergencia que te permita enfrentar situaciones inesperadas sin poner en peligro la continuidad de tu negocio. Este fondo debe ser una prioridad en tu planificación financiera y debe ser utilizado solo en casos de verdadera emergencia.

### Controlar los gastos diarios.

Es común que, debido a la naturaleza del negocio, los tenderos se enfrenten a múltiples gastos, desde la compra de productos hasta los costos operativos. Para mejorar las finanzas de tu tienda, es fundamental llevar un control exhaustivo de cada uno de estos desembolsos. Tener un registro de los costos te permitirá identificar áreas donde puedes reducir pagos innecesarios y optimizar tus ganancias.

### Elabora un presupuesto mensual.

Crear un presupuesto mensual es una de las mejores formas de organizar las finanzas de tu tienda. Este presupuesto debe incluir todos los ingresos y egresos del negocio, de manera que puedas ver claramente hacia dónde va el dinero. Asegúrate de revisar este presupuesto regularmente para ver si hay áreas en las que puedas reducir costos o aumentar ingresos.



### Controla tus inventarios.

Mantén un control de los productos que tienes en stock y evita hacer compras innecesarias. Esto te ayudará a optimizar tu flujo de caja.

### Negocia con tus proveedores.

Siempre que sea posible, negocia descuentos por compras al por mayor o mejores condiciones de pago. Esto puede mejorar significativamente tus márgenes de ganancia.

### Realiza un análisis de rentabilidad.

Evalúa qué productos o servicios tienen mayor margen de ganancia y enfócate en ellos. Deja de ofrecer productos que no sean rentables.

### Aprovecha la tecnología.

Utiliza aplicaciones o software de contabilidad para llevar un mejor control de las finanzas de tu tienda. Esto te ayudará a simplificar los procesos y tener un control más preciso.

### Diversifica tus fuentes de ingresos.

Si es posible, busca nuevas formas de generar ingresos, como ofrecer productos complementarios o servicios adicionales que puedan atraer a más clientes.

**Mantén la disciplina.** La disciplina financiera es clave. Si eres constante con tus ahorros, presupuesto y control de gastos, tu negocio estará en mejor posición para afrontar los altibajos del mercado.

### Separar las finanzas personales de las financieras del negocio.

Un error frecuente es mezclar las finanzas personales con las del negocio. Esto puede generar confusión y dificultar la toma de decisiones adecuadas. Es recomendable abrir una cuenta bancaria exclusiva para el negocio y evitar sacar dinero personal de ella, a menos que sea necesario y esté debidamente registrado. Esto ayudará a tener una visión clara de la rentabilidad de la tienda y te permitirá tomar decisiones financieras más acertadas.

# Los juegos del barrio

## Encuentra las palabras

- Registro Civil
- CNE
- Impuestos SRI
- Matriculación Vehicular
- Banco del Barrio
- Depósitos

**Paga todo lo que necesitas, rápido y fácil en tu Banco del Barrio**

R O I S O T I S O P E D I M  
 N E O O I P M A R N N I A I  
 T Y G Q D E K O T W T T W R  
 O R T I F T I P Q O R O R S  
 I A A G S W U L P I C E Q S  
 R L S T L T A L C I I N C O  
 S U A I A A R U T S S C Z T  
 T C R Z K C L O M I T J P S  
 A I J K X A E W C A R X X E  
 P H W I C Z Q K D I P W N U  
 F E U I W I W Z Z F V Z A P  
 I V O X U M E G A I I I I M  
 P N M A A X Z D O P P A L I  
 O I R R A B L E D O C N A B

**Banco del Barrio** |  **Banco Guayaquil**

**ASÍ  
DE FÁCIL**



**EN EL CORAZÓN  
DE TU BARRIO**



**Paga tu  
matrícula vehicular**



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



**Paga tus  
impuestos del SRI**

**¡Y MÁS!**

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

**Banco del Barrio** |  **Banco Guayaquil**

# ¡A rodar bajo la lluvia!

## Tips para tenderos

Durante la temporada de lluvias, la seguridad y el mantenimiento adecuado de los vehículos de los comerciantes son fundamentales para garantizar una operación eficiente y libre de inconvenientes.

La época de lluvias trae consigo desafíos adicionales para quienes dependen de sus vehículos para transportar mercancía y realizar entregas, como es el caso de los tenderos. La seguridad vial y el buen estado del vehículo son aspectos que no se deben pasar por alto durante esta temporada. Las lluvias afectan la visibilidad, la tracción y el rendimiento general de los vehículos, por lo que es necesario tomar precauciones adicionales. En este artículo, te compartimos algunas recomendaciones prácticas para mantener tu vehículo seguro, eficiente y listo para enfrentar las lluvias sin contratiempos. Con estas simples acciones de mantenimiento y precaución, podrás minimizar riesgos y seguir operando con tranquilidad.

### REVISIÓN DE LLANTAS

Las llantas son clave para la seguridad en condiciones de lluvia. Un buen desgaste y la presión adecuada son esenciales para evitar el derrapaje.

Recomendación: Asegúrate de que tengan la profundidad adecuada de la banda de rodadura y revisa regularmente su presión.

### CONducir con Mayor Precaución

La lluvia reduce la tracción en las carreteras, por lo que es importante reducir la velocidad y aumentar la distancia de seguridad.

Recomendación: Mantén una conducción más lenta, evita maniobras bruscas, y siempre utiliza el cinturón de seguridad.

### Evitar Sobrecargar el Vehículo

Esto puede afectar su maniobrabilidad y estabilidad en condiciones de lluvia.

Recomendación: Respeta las recomendaciones de carga máxima y distribuye el peso de manera uniforme.

### Revisión del Sistema de Escape

La lluvia puede afectar el sistema de escape y generar acumulación de agua en el mismo.

Recomendación: Asegúrate de que no haya fugas o piezas oxidadas, y mantén el sistema de escape limpio para evitar obstrucciones.



**REEMPLAZO DE LIMPIAPARABRISAS**

Los limpiaparabrisas son una herramienta fundamental para mantener la visibilidad durante la lluvia. Recomendación: Cambia las escobillas de los limpiaparabrisas si están desgastadas o dañadas. Usa un buen líquido limpiaparabrisas.

**COMPROBACIÓN DE LUCES**

Durante la lluvia, la visibilidad puede verse muy reducida, por lo que tener las luces funcionando correctamente es vital. Recomendación: Verifica que los faros, luces traseras, intermitentes y luces de freno estén en perfecto estado.

**REVISIÓN DE FRENOS**

Asegúrate de que los frenos de tu vehículo estén en óptimas condiciones. Durante la lluvia, el tiempo de reacción y la distancia de frenado aumentan, por lo que es crucial que los frenos estén funcionando correctamente. Recomendación: Verifica las pastillas y discos de freno regularmente para evitar accidentes.

**REVISIÓN DEL SISTEMA ELÉCTRICO**

La lluvia puede dañar los componentes eléctricos del vehículo.

Recomendación: Asegúrate de que todos los sistemas eléctricos (batería, alternador, cables) estén en buen estado y protegidos de posibles filtraciones de agua.

**MANTENIMIENTO REGULAR**

La revisión constante de tu vehículo es fundamental para que funcione correctamente en cualquier época del año, pero especialmente en la temporada de lluvias.

Recomendación: Realiza mantenimientos periódicos, especialmente en frenos, suspensión, dirección y sistema de suspensión de agua.

**EVADE LAS RUTAS INUNDADAS**

No intentes cruzar zonas donde el agua pueda cubrir las llantas, ya que puede arrastrar el vehículo o dañar el motor.

Recomendación: Infórmate sobre las condiciones de las carreteras y evita rutas que puedan tener inundaciones o acumulación de agua.

Últimos camiones Chevrolet

**FVZ 2630**

con mantenimiento gratis

por **3 años**o **100.000 km**Capacidad de carga  
**18.8 Ton**Potencia de motor  
**296 HP**100% hecho  
en Japón

Aplica modelo FVZ 2630, año modelo 2024. Aplica condiciones.  
Juntos para conquistar el camino

  
CHEVROLET


  
TECNOLOGÍA  
ISUZU

## Especial del tendero

# Mitos y verdades:

## lo que muchos ignoran de los tenderos

### LOS TENDEROS GANAN MUCHO DINERO.

Es común pensar que los tenderos tienen ingresos elevados, debido a la gran cantidad de productos que venden diariamente. Sin embargo, la realidad es diferente. Aunque pueden generar ventas constantes, los márgenes de ganancia suelen ser bajos, ya que deben lidiar con el costo de los productos, los impuestos y otros gastos operativos. Además, las ganancias dependen del tipo de negocio y su ubicación.

### SOLO VENDEN PRODUCTOS BARATOS Y BÁSICOS.

A menudo se cree que los tenderos solo ofrecen artículos de bajo costo o productos básicos como arroz, azúcar y pan. No obstante, muchos tenderos también venden productos más especializados y de marcas reconocidas, adaptándose a las necesidades y preferencias de sus clientes.

### SIEMPRE TRABAJAN MUCHAS HORAS Y NUNCA DESCANSAN.

Si bien es cierto que los tenderos suelen trabajar largas horas debido a las demandas del negocio, también es común que muchos de ellos se organicen para descansar o compartir turnos con otros miembros de la familia. No siempre están "sin parar", aunque los horarios pueden ser exigentes.

### LOS TENDEROS NO PAGAN IMPUESTOS.

Es un mito común que los tenderos no cumplen con sus obligaciones fiscales. Sin embargo, en la mayoría de los países, los tenderos están obligados a pagar impuestos por su actividad comercial, aunque es cierto que en algunos casos pueden existir irregularidades. No obstante, muchos tenderos cumplen con sus responsabilidades fiscales para evitar sanciones.

Es importante separar lo que es mito de lo que es verdad para comprender mejor el papel que desempeñan los tenderos en la economía local. En esta nota, exploraremos algunos de los mitos más comunes sobre los ellos, y presentaremos las verdades que a menudo se pasan por alto, para conocer de manera más precisa los desafíos y la importancia de este trabajo en la vida cotidiana.

A lo largo de los años, han surgido una serie de mitos y verdades sobre ellos que es importante desmentir o confirmar.



### LOS TENDEROS SON FUNDAMENTALES PARA LA ECONOMÍA LOCAL.

Juegan un papel crucial en las comunidades, ya que ofrecen productos de primera necesidad a precios accesibles, especialmente en barrios o zonas rurales donde los supermercados no están disponibles. Además, generan empleo local y contribuyen al desarrollo económico de la zona.

### LOS TENDEROS CONOCEN MUY BIEN A SUS CLIENTES.

Una de las características más destacadas de los tenderos es su cercanía con la comunidad. Con el tiempo, los tenderos aprenden sobre los gustos y necesidades de sus clientes, ofreciendo un servicio personalizado y creando lazos de confianza. Este conocimiento profundo de la clientela les permite ser más competitivos y mantener un negocio exitoso.

### LOS TENDEROS DEBEN ADAPTARSE RÁPIDAMENTE A LOS CAMBIOS DEL MERCADO.

El mercado cambia constantemente, y los tenderos deben mantenerse actualizados en cuanto a los nuevos productos, tendencias y necesidades del cliente. La capacidad de adaptarse rápidamente es esencial para sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo y cambiante.

### ENFRENTAN GRANDES RETOS Y COMPETENCIA.

El aumento de grandes cadenas de supermercados y el comercio en línea han representado desafíos importantes para los tenderos. A pesar de esto, muchos logran mantenerse a flote gracias a su cercanía con la comunidad y su capacidad para adaptarse a las nuevas tendencias de consumo.

# Así habla el señor de la tienda

Tiene relaciones duraderas con clientes y proveedores. Por eso, conocer este lenguaje es necesario para mejorar el servicio.

## HABLA COMO ELLOS

**Mercancía:** Producto o bien que se vende en la tienda. Es el inventario de la tienda.

**Proveedor:** Persona o empresa que suministra productos a la tienda.

**Rebaja:** Descuento o reducción en el precio de un producto, a veces otorgado de manera especial a clientes frecuentes o en promociones.

**Abasto:** Referencia al surtido o a los productos que se tienen en inventario.

**Stock:** Sinónimo de inventario, se refiere a la cantidad de productos que tiene la tienda en sus estantes o bodega.

**Caja:** El lugar o sistema donde se registran las ventas. Puede hacer referencia también al dinero de la tienda.

**Fórmula de precio:** Estrategia que utiliza el tendero para fijar el precio de los productos, tomando en cuenta costos, márgenes y competencia.

**Venta al detalle:** Venta de productos de forma individual o por unidades a los consumidores finales.

**Comisión:** Pago adicional que algunos tenderos ofrecen a sus empleados o proveedores, basado en el volumen de ventas o negocio realizado.

**Desperdicio:** Productos que no se pueden vender, ya sea porque se han dañado o porque no están en buen estado.

**Rotación de productos:** Frecuencia con la que los productos se venden y se reponen. Es un indicador clave para los tenderos para conocer qué productos se mueven más rápido.

**Cliente frecuente:** Aquellos com-

pradores que visitan regularmente la tienda. Los tenderos suelen tener trato especial con ellos, a veces con descuentos o favores.

**Devoluciones:** Productos que los clientes regresan a la tienda, generalmente por fallos, insatisfacción o cambio de decisión.

**Crédito:** Forma de pago en la que los clientes compran a plazos, permitiendo que paguen una parte del monto hoy y el resto en un periodo determinado.

**Contado:** Forma de pago en la que el cliente paga en su totalidad al momento de la compra.

**Inventario:** La lista completa de los productos que tiene el tendero en su tienda.

**Pedido:** Solicitud que realiza el tendero a su proveedor para reponer productos en la tienda.

**Limpieza de estantes:** Proceso de

mantener orden y limpieza en la tienda, especialmente en los estantes donde se exhiben los productos.

**Promoción:** Oferta o descuento especial en ciertos productos, con el fin de atraer a más clientes y aumentar las ventas.

**Almacén:** Espacio destinado para guardar los productos que no están a la venta directa, pero que forman parte del inventario.

**Mercadeo:** Actividades que realiza el tendero para atraer clientes a la tienda y promover las ventas.

**Canasta básica:** Conjunto de productos esenciales que los clientes compran regularmente, como alimentos, productos de higiene, etc.

**Fidelización:** Estrategias que implementan los tenderos para mantener a los clientes regulares, como descuentos o atención personalizada.

**N**egociaciones, este diccionario de “tenderismos” permite una mejor comprensión de las dinámicas de la tienda de barrio. Conocer y dominar este vocabulario no solo mejora la comunicación, sino que también ayuda a generar confianza y fidelidad entre los clientes, haciendo del tendero un verdadero referente en su comunidad. En esta nota exploraremos los términos esenciales y cómo su correcta aplicación puede marcar la diferencia en el éxito del negocio. Así que toma nota.



## EXPRESIONES COLLOQUIALES

**“Pásame el ‘bulto’”:** En algunas regiones, esta expresión hace referencia al pedido de productos, especialmente en cantidades grandes o al por mayor.

**“Voy a darle un ‘suelto’”:** Cuando el tendero ofrece cambio en efectivo, o cuando se le da dinero al cliente para que pague una deuda pequeña.

**“¿Cuánto me haces?”:** Pregunta que el tendero o el cliente hace cuando se negocia el precio de un producto.

**“Esto no es ‘mercado’”:**

Expresión que hace referencia a cuando un producto no tiene demanda o no se vende bien.

**“Ese ya está ‘roto’”:** Para indicar que un producto ha perdido calidad o ya no sirve para la venta.

**“Poner la ‘guía’”:** Al referirse al control de ventas o hacer una venta bajo crédito, dejando una referencia escrita.

**“La caja no está cuadrando”:** Expresión que se utiliza cuando hay una discrepancia entre las ventas registradas y el dinero real en la caja.

**E**n el día a día de un tendero, las demandas son constantes: atender a los clientes, gestionar el inventario, manejar los pagos, mantener la tienda organizada, y estar siempre disponible. Este ritmo acelerado puede generar mucho estrés y ansiedad, afecta no solo la calidad de vida, sino también el bienestar emocional. Sin embargo, es posible encontrar formas de cuidar la paz mental y lograr un equilibrio saludable, incluso en un entorno tan dinámico como el de la tienda de barrio.

A continuación, te dejamos algunas estrategias que pueden ayudar al tendero a gestionar su paz mental y mantener un ambiente laboral saludable.

#### ESTABLECER LÍMITES ENTRE EL TRABAJO Y LA VIDA PERSONAL

Uno de los mayores desafíos para los tenderos es que, debido a la naturaleza de su trabajo, la tienda puede convertirse en una extensión de su hogar. Sin embargo, es fundamental establecer límites claros entre el tiempo de trabajo y el tiempo personal. Esto puede lograrse:

# Entre el mostrador y la calma

En medio de clientes, inventarios y pagos, el tendero enfrenta un sinfín de desafíos diarios. Descubre cómo encontrar momentos de paz y equilibrio.

Define horarios fijos de apertura y cierre, de modo que el tiempo fuera de la tienda sea realmente de descanso.

Desconectando mentalmente del trabajo al salir de la tienda, aunque sea difícil. Tomarse un tiempo para respirar, dar un paseo o practicar alguna actividad que permita desconectarse del ambiente laboral es clave.

#### Realizar técnicas de relajación

El estrés puede acumularse rápidamente cuando las situaciones se vuelven intensas o difíciles de manejar. Es por esto que incorporar prácticas de relajación en la rutina diaria puede ser muy beneficioso:

**Respiración profunda.** Respirar profundamente durante unos minutos al sentirte sobrepasado puede ser una herramienta poderosa para reducir la ansiedad.

**Mindfulness.** Practicar la atención plena, prestando atención al momento presente sin juicio, puede ayudarte a mantener la calma frente a situaciones tensas.

**Ejercicio físico.** Una caminata corta o algunos estiramientos ayudan a liberar tensiones físicas y emocionales.

#### Practicar la organización y la planificación

La desorganización puede generar caos y aumentar la sensación de estar abrumado. Tener una rutina de organización diaria puede reducir mucho el estrés. Esto incluye:

Planificar el día antes de comenzar, estableciendo las tareas más importantes y prioridades.

Mantener un inventario actualizado para evitar sorpresas y asegurar que la tienda esté siempre bien abastecida.

Desarrollar una rutina de limpieza para que la tienda siempre esté en orden, lo cual contribuye a una mente tranquila.

#### Crear una red de apoyo

Ser tendero no significa estar solo. La soledad puede intensificar el estrés y la ansiedad, por lo que es importante buscar apoyo tanto en la familia como en otros tenderos del barrio: Hablar con otros tenderos. Compartir experiencias y consejos con personas que entienden tu realidad puede ofrecer apoyo emocional y práctico.

Pedir ayuda cuando sea necesario. No dudar en contratar personal o pedir ayuda a familiares o amigos cuando el trabajo se vuelve abrumador.

Dedicar tiempo a los propios intereses y aficiones. Si bien el trabajo puede ocupar gran parte del día, es esencial encontrar momentos para disfrutar de las actividades que te apasionan. Ya sea leer, escuchar música, cocinar o practicar algún deporte, dedicar tiempo a tus propios intereses ayuda a reducir el estrés y mejora el bienestar general.

