



Una oportunidad para **REINVENTARSE**

Este sábado y domingo, más de 5.000 propietarios de tiendas y pequeños negocios de la Sierra y de distintas provincias del país tendrán contacto directo con proveedores y fabricantes. La cita ofrecerá capacitación y abrirá, además, nuevos canales de negocios.

600

MARCAS DE CONSUMO MASIVO SERÁN PARTE DE ESTE EVENTO, DONDE LOS TENDEROS PODRÁN NEGOCIAR LOS MEJORES PRECIOS CON ELLOS.

A NEGOCIAR sin intermediarios

Las tiendas de barrio tienen este fin de semana, en Quito, un encuentro especial y directo con sus proveedores: la ExpoTienda 2026.

La feria reunirá a más de 600 marcas de diferentes líneas de negocio para fortalecer al canal tradicional, el del barrio, responsable de abastecer a cerca del 70% de los hogares ecuatorianos.

El objetivo principal de este evento, que regresa a la capital después de 11 años y que en esta ocasión espera la visita de más de 5.000 tenderos, es acercarlos a los distribuidores y fabricantes, para hacer negocios sin intermediarios, cuyos costos suelen elevar el precio final del producto.

“Queremos acercarlos a oportunidades reales de crecimiento y soluciones que les permitan seguir siendo competitivos en un mercado cada vez más exigente”, afirma Guido Varela, presidente de la Asociación Red Ecuatoriana de Tenderos (RET).

**BANCOS Y
COOPERATIVAS
TAMBIÉN DICEN
PRESENTE PARA
BRINDAR ASESORÍA EN
CRÉDITOS PARA
IMPULSAR NEGOCIOS.**

DIVERSIFICAR Y REINVENTARSE

Pero el encuentro va más allá. Es, como asegura Varela, una oportunidad para reinventarse, pues las tiendas de barrio continúan siendo uno de los pilares de la economía nacional: medio millón de familias dependen directa o indirectamente de esta actividad.

Por eso, los días de la feria podrán conocer nuevos productos, recibir asesoría comercial y explorar opciones de financiamiento que le permitan ampliar o reforzar su actividad.

DIVERSIFICAR

Una de las opciones, por ejemplo, es la de convertirse en un canal de recepción y entrega de dinero de Western Union, cuya franquicia cuesta cerca de 1.200 dólares, pero que en el caso de los tenderos, por una gestión de la RET, saldría de manera gratuita.

CAPACITACIÓN

Los días de la feria se brindarán charlas y capacitaciones sobre exposición de productos, perchado, facturación e inclusión de tecnología a través de canales digitales que faciliten la gestión de pedidos y acerquen beneficios exclusivos a los tenderos.



El Centro de Exposiciones Quito será el escenario de la undécima edición de ExpoTienda. La entrada es gratuita para quienes trabajan en esta actividad.



Los tenderos recibieron sus entradas. En caso de no tenerla, con el RUC o una factura de un proveedor puede acceder de manera gratuita.

SON PARTE de la vida diaria

Pedro Toaquiza, sencillamente Don Pedro para sus vecinos, estuvo a punto de cerrar las puertas de su negocio en el cantón Mejía para siempre. Un local de los llamados 'hard discount' (descuento duro) abrió cerca y lo puso a tambalear.

Según explica Guido Varela, presidente de la Asociación Red Ecuatoriana de Tenderos (RET), si bien este tipo de negocios ha puesto a temblar a muchos tenderos, la resiliencia de estos y la idiosincracia de nuestros barrios ha hecho que muchos decidan 'pelearla'.

Tradicionales negocios se convierten en un nexo mismo con la gente de barrio.

Con más de 130 mil tiendas en todo el país, este continúa siendo un negocio que se identifica con el barrio. Y por eso, para quienes han hecho de esta actividad su forma de vida, cerrar no es una opción.

Tal como le ocurrió a don Pedro, que en lugar de advertir un riesgo encontró una oportunidad para decidirse y reinventar su tienda, ampliarla, ofrecer nuevos produc-

tos y hasta convertirse en corresponsal bancario.

Y es que, asegura don Pedro, inmerso en esta actividad desde hace 26 años, "en la tienda del barrio es donde se decide qué se almuerza y qué se cena. Vayan a pedirle a esos negocios que ahora compiten como tiendas que les fíen a ver si aceptan. Nosotros somos parte del barrio", sentencia.



Las tiendas van actualizando de a poco sus sistemas de registro de venta.

Pr

EXTRA
INFORMA PRIMERO Y MEJOR

SUSCRÍBETE

¡TÚ MUEVES EL BARRIO!

EXTRA te acompaña.

Beneficios:

- Entrega de Diario Extra impreso y sus suplementos.
- Una entrevista de 1/2 página en suplemento tenderos.
- Acceso a nuestro contenido digital.
- Descuentos hasta el 35% en avisos publicitarios.
- Sorteos a eventos y ferias.

Plan Fin de Semana

\$10,50

M E N S U A L

Correo: servicioalcliente@granasa.com.ec / **PBX:** 1800 400 800

CONTÁCTANOS: 09 6799 9553

NUEVAS



SARITA
GIRO
CON SABOR A
RYSKOS
QUESO

0% COLESTEROL
GRASAS TRANS

Papas Fritas Rizadas
Sabor Queso

DALE UN
GIRO
A LO QUE
ESPERAS

NUEVO

DESCUBRE TU
LADO CRUNCHY



EXTRUIDOS DE PALITOS DE MAÍZ
HORNEADOS SABOR A QUESO CHEDDAR