

# Especial del tendero

28 / 06 / 2024

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

**EXTRA**  
INFORMA PRIMERO Y MEJOR

Los productos que no pueden faltar en la tienda **Pág. 2**

Los grandes beneficios de Banco del Barrio **Pág. 3**

Haga que sus vegetales duren por más tiempo **Pág. 6**

Innovadoras formas de cobrar en las tienditas **Pág. 8**

## MEJOR EQUIPADOS, MÁS EXITOSOS

En este especial, los tenderos del Ecuador podrán conocer innovadoras herramientas que harán crecer sus ventas y también sus negocios.

# Los infaltables de la tienda

Las tiendas deben estar bien abastecidas para satisfacer las necesidades de sus clientes y garantizar su fidelidad. La correcta selección de productos puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de un negocio minorista. Además, una oferta bien equilibrada no solo atrae a más clientes, sino que también eleva las ventas y optimiza la gestión del inventario.

Entender qué productos son esenciales implica conocer las preferencias y hábitos de consumo de los ecuatorianos. Según un estudio del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), las compras de productos de primera necesidad representan una gran parte del gasto mensual de las familias en Ecuador. Esto

subraya la importancia de mantener una oferta adecuada y constante de estos productos para asegurar la satisfacción del cliente y la rentabilidad del negocio.

Estos productos incluyen desde alimentos básicos hasta artículos de limpieza, cada uno desempeñando un papel crucial en la operación diaria de las tiendas y en la vida cotidiana de los consumidores.

Hay una serie de productos que no pueden faltar en las tienditas de los barrios ecuatorianos. ¿Cuáles son?



## PARA COMER SANO

La frescura y calidad de las verduras y frutas son cruciales. Estos productos no solo atraen a clientes interesados en una alimentación saludable, sino que también pueden diferenciar a una tienda de sus competidores. Un estudio de Euromonitor International revela que el mercado de productos frescos ha experimentado un crecimiento debido a la creciente conciencia sobre la salud y la nutrición.



## CUIDADO PERSONAL

Artículos como papel higiénico, pasta dental, champú y jabón son esenciales para la higiene personal. Según la Cámara de Comercio de Quito, la demanda de estos productos se ha mantenido constante, incluso después de la pandemia, lo que refleja su importancia en la lista de compras de los consumidores.

## PARA LA 'JAMA'

Los alimentos básicos como arroz, azúcar, sal, aceite y harina son indispensables en cualquier tienda. Estos productos forman la base de la dieta diaria de muchas familias ecuatorianas. Un informe de la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) destaca que estos alimentos son de alta rotación y deben mantenerse siempre disponibles para asegurar una oferta constante a los clientes.

## PARA LIMPIAR

Detergentes, desinfectantes y limpiadores multiusos son vitales para el mantenimiento del hogar. La Cámara de Industrias y Producción de Ecuador subraya que estos productos son esenciales, especialmente en un contexto post-pandemia donde la limpieza y desinfección se han vuelto prioritarias para las familias.

## PRODUCTOS LÁCTEOS

Leche, queso, yogurt y mantequilla son productos que no deben faltar en los refrigeradores de las tiendas. La Asociación de Ganaderos de la Sierra y Oriente (AGSO) indica que el consumo de productos lácteos es elevado en Ecuador, y su disponibilidad puede influir significativamente en la decisión de los clientes de visitar una tienda específica.



## CALMAR LA SED

Además de los productos alimenticios, es importante contar con una variedad de bebidas como agua embotellada, jugos, refrescos y café. Según un informe de Statista, el consumo de bebidas en Ecuador ha mostrado un crecimiento sostenido, lo que hace esencial su presencia en las tiendas.



Banco del Barrio | Banco Guayaquil

## Paga siempre cerca de casa, con Banco del Barrio

**P**aola Morales, enfermera de 56 años de edad, quien reside en el norte de Guayaquil, encuentra en el Banco del Barrio una solución confiable para manejar sus pagos de servicios básicos. Ella confiesa que este innovador servicio, impulsado por Banco Guayaquil, ha llevado cerca de su hogar la posibilidad de pagar más de una prestación.

Y es que, con más de 19,000 puntos de acceso a nivel nacional, el Banco de Barrio no solo ha transfor-

mado la vida de Morales, sino también de muchas comunidades, pues facilita el acceso a servicios financieros esenciales.

Paola, como muchos otros clientes, pueden realizar fácilmente pagos de luz, agua y otros servicios, así como recargas de celular y pago de planes postpago, cobro y envío de giros nacionales.

Desde su establecimiento en 2008, Banco del Barrio ha crecido significativamente, promoviendo la inclusión financiera y apoyando

el desarrollo de microempresarios, especialmente mujeres. Cada mes, la red procesa más de 6 millones de transacciones por un valor de más de 260 millones de dólares, demostrando su impacto positivo tanto en usuarios individuales como en la economía local.

Para encontrar el punto de servicio más cercano, los usuarios como Paola pueden visitar [www.banco.guayaquil.com/barrio](http://www.banco.guayaquil.com/barrio) y acceder a una ubicación conveniente para sus necesidades financieras.



Paola Morales, en su Banco del Barrio más cercano en Colinas de la Alborada, al norte de Guayaquil

El servicio de Banco Guayaquil hace que el pago de servicios básicos sea ágil y cerca de casa.

SI ESTÁS INTERESADO EN SER PARTE DE ESTA GRAN COMUNIDAD CON TU NEGOCIO ESCANEA EL QR:



### LOS BANQUEROS DEL BARRIO

No solo los usuarios encuentran grandes beneficios con Banco del Barrio, sino también los dueños de tiendas. Convertirse en un Banquero del Barrio es una oportunidad para contribuir al desarrollo económico de las comunidades. Los comerciantes solo necesitan reunir requisitos como tener un RUC o RISE válido, proporcionar una foto de la fachada de su negocio y completar un formulario para colaborar con Banco Guayaquil como puntos de atención.

## Conoce todo lo que puedes hacer en tu Banco del Barrio

Paga tus servicios básicos



Agua



Luz



Teléfono

Realiza tus recargas y paga tu plan de celular



Envía y cobra giros nacionales



Encuentra tu **Banco del Barrio** más cercano en:

[bancoguayaquil.com/barrio](http://bancoguayaquil.com/barrio)

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

# Que cuadre la caja

Llevar las finanzas con estrategia y responsabilidad es la clave para el éxito de cualquier tienda. No se trata solo de sumar y restar.



## REDUZCA COSTOS

Es crucial identificar las áreas donde se pueden reducir costos sin afectar la calidad de los productos o servicios. Implementar medidas de ahorro en energía, negociar mejores términos con proveedores y reducir gastos innecesarios son formas efectivas de mejorar la rentabilidad. Una revisión periódica de los gastos puede revelar oportunidades significativas de ahorro.

La tecnología puede ser una gran aliada en la gestión financiera. Utilizar herramientas tecnológicas para automatizar procesos financieros, no solo mejora la eficiencia, sino que también reduce el margen de error. Herramientas de contabilidad y software de gestión financiera pueden facilitar la administración del negocio y ofrecer reportes precisos que ayuden en la toma de decisiones.



## EL PRESUPUESTO Y LA CAJA

La presupuestación y la previsión son prácticas esenciales para mantener la salud financiera. Un presupuesto ayuda a asignar recursos de manera adecuada, mientras que las previsiones permiten anticipar condiciones futuras y ajustar las estrategias en consecuencia. Además, los tenderos deben asegurarse de que siempre haya suficiente efectivo disponible para cubrir las necesidades inmediatas y futuras del negocio. Esto implica monitorear y gestionar regularmente el dinero que hay en caja para evitar faltas que puedan afectar las operaciones diarias.

En Ecuador, los tenderos enfrentan el desafío constante de mantener sus finanzas en orden. Una gestión financiera adecuada no solo garantiza la sostenibilidad del negocio, sino que también abre puertas a nuevas oportunidades de crecimiento. Para muchos, entender y aplicar prácticas financieras efectivas puede parecer complicado, pero es una tarea esencial que puede marcar la diferencia

entre el éxito y el fracaso. Jobber Academy, una plataforma educativa especializada en ofrecer recursos para pequeñas empresas, destaca la importancia de contar con un plan de negocios bien estructurado y comprender los estados financieros básicos. Por otro lado, BOSS Magazine, una revista reconocida en el ámbito empresarial, subraya la relevancia de la previsión financiera y la gestión del flujo de caja para pequeños nego-

cios. ¿Cómo cuidar las finanzas entonces?

Un plan de negocios bien estructurado es el primer paso hacia la estabilidad financiera. En este documento se debe detallar los objetivos comerciales, estrategias para alcanzarlos y proyecciones financieras detalladas de la tienda o el negocio. Según Jobber Academy, tener un plan claro no solo te guía en la operación diaria, sino que también te ayuda a anticipar

problemas y planificar soluciones a largo plazo ().

Además, es crucial familiarizarse con los estados financieros clave: el balance general, el estado de resultados y el estado de flujo de caja. Estos documentos proporcionan una visión clara de la salud financiera de tu negocio. Comprender estos estados permite realizar un seguimiento efectivo del rendimiento del negocio y tomar decisiones informadas basadas en datos reales.

# ¡Promocionar para vender!

Llegar a más clientes cada vez es más fácil y económico con la ayuda de la tecnología. El tamaño del negocio no debe verse como una barrera.



**E**n el competitivo mercado ecuatoriano, las pequeñas tiendas enfrentan el reto constante de destacarse y atraer a más clientes. La promoción efectiva de estos negocios es esencial no solo para su supervivencia, sino también para su crecimiento y expansión. Sin embargo, muchos propietarios de pequeñas tiendas carecen de los recursos y conocimientos necesarios para implementar estrategias de marketing eficientes.

Una promoción adecuada pue-

de marcar la diferencia entre una tienda que apenas sobrevive y una que prospera. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), las pequeñas empresas que invierten en marketing tienen un 70% más de probabilidad de crecimiento en comparación con aquellas que no lo hacen.

En Ecuador, iniciativas como el apoyo gubernamental y las plataformas digitales han facilitado que los pequeños comerciantes promuevan sus productos y servicios de manera más efectiva.

## ¡'PILAS' CON LAS REDES!

**S**e puede partir por las plataformas digitales. Las redes sociales se han convertido en una herramienta fundamental para la promoción de pequeñas empresas. Plataformas como Facebook, Instagram y WhatsApp permiten a los tenderos conectarse directamente con sus clientes, compartir actualizaciones y promociones, y recibir retroalimentación instantánea. Según un estudio de Hootsuite, el 70% de los consumidores en América Latina interactúan con marcas a través de redes sociales.

Otra estrategia es la de crear contenido relevante y valioso que puede atraer a más clientes y mejorar la visibilidad en línea. Los blogs, videos y publicaciones informativas sobre productos o servicios específicos pueden posicionar a la tienda como una autoridad en su nicho. El espacio digital HubSpot señala que las empresas que priorizan el marketing de contenidos generan un 97% más de enlaces entrantes y obtienen mejores resultados en motores de búsqueda.

## ¡SÚBASE A UN 'TREND'!

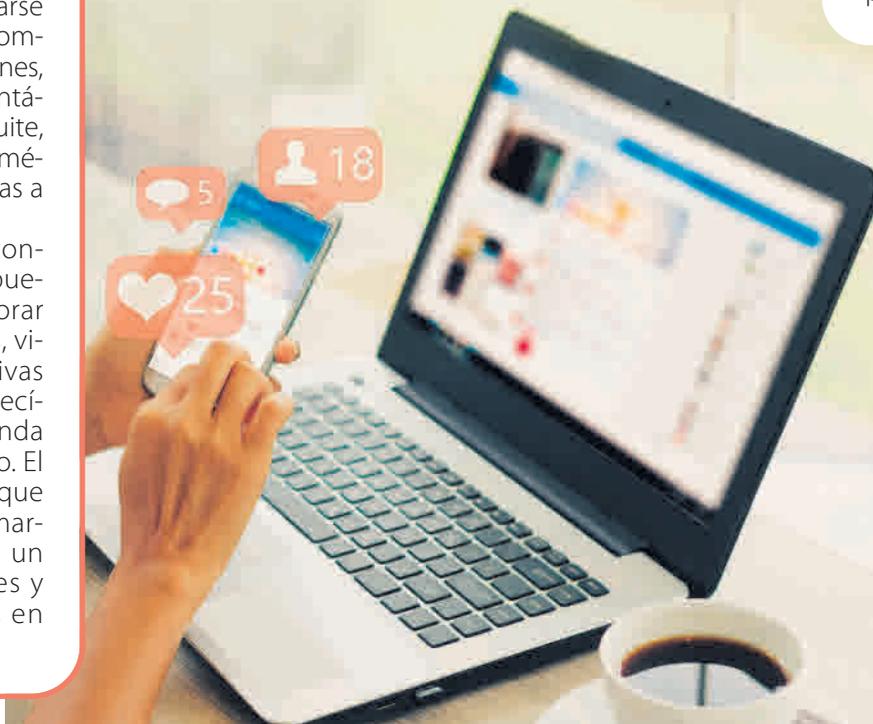
**C**olaborar con 'influencers' locales puede aumentar la visibilidad de la tienda. Estos personajes mediáticos tienen seguidores leales que confían en sus recomendaciones. Una mención o colaboración puede traducirse en un aumento significativo de clientes. Un informe de Nielsen, una empresa dedicada al análisis de datos, reveló que el 92% de los consumidores confía en las recomendaciones de personas, incluso si no las conocen personalmente, más que en la publicidad tradicional.

## FIELES CLIENTES

**L**os programas de fidelización son efectivos para mantener a los clientes existentes y atraer a nuevos. Ofrecer descuentos, promociones especiales o recompensas por compras recurrentes puede incentivar a los clientes a regresar. De acuerdo con una encuesta de Bain & Company, una empresa de consultoría de mercadeo, los clientes leales son un 50% más propensos a probar nuevos productos y gastar un 31% más en comparación con los nuevos clientes.

## LA 'PIPOL' ES TODO

**P**articipar en ferias, mercados y eventos locales puede ayudar a las tiendas a conectarse con la comunidad y a aumentar su reconocimiento de marca. Estos eventos permiten interactuar directamente con los clientes, recibir retroalimentación y mostrar productos en un entorno más personal. Según el BID, las pequeñas empresas que participan en eventos locales reportan un aumento del 30% en las ventas durante los meses siguientes.



Los vegetales frescos son esenciales en la oferta de productos de los tenderos en Ecuador. Sin embargo, uno de los mayores desafíos que enfrentan es cómo mantener estos productos durante el mayor tiempo posible. El estado de las verduras, frutas y hortalizas no solo afecta las ventas, sino también la satisfacción de los clientes y la reducción del desperdicio de alimentos.

Y es que la prolongación de la vida útil de los vegetales no se limita a los grandes supermercados; es una preocupación crucial para los pequeños tenderos que buscan maximizar sus ganancias y ofrecer productos de calidad. La correcta gestión y almacenamiento pueden marcar la diferencia entre una merma considerable y la optimización de inventarios.

### ¡CLIMATIZACIÓN CORRECTA!

Mantener una temperatura y humedad adecuada es fundamental para la conservación de vegetales frescos. Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, la mayoría de los vegetales deben almacenarse en un ambiente fresco y húmedo. Por ejemplo, los vegetales de hoja verde, como la lechuga y la espinaca, deben conservarse a temperaturas entre 0°C y 4°C con alta humedad para evitar la deshidratación.



### ¡BIEN TRATADAS!

Los daños físicos a los vegetales pueden acelerar su deterioro. La Organización de Comida y Agricultura (FAO por sus siglas en inglés) resalta que los golpes y magulladuras no solo afectan la apariencia de los productos, sino que también pueden causar lesiones internas que propician el crecimiento de microorganismos. Es crucial manejar los vegetales con cuidado durante el transporte y almacenamiento.

# ¡Vegetales que duren más!

Existen estrategias efectivas que pueden ayudar a los tenderos a extender la vida de sus hortalizas y verduras.

### CUIDADO CON EL EMPAQUE

El tipo de embalaje utilizado también influye significativamente en la vida útil de los vegetales. Un estudio de la Universidad de Florida indica que el uso de envases perforados o de materiales que permiten la transpiración ayuda a mantener la frescura al permitir el intercambio de gases. Esto es particularmente importante para vegetales que emiten etileno, como los tomates y los pepinos, que pueden acelerar la maduración y el deterioro si se almacenan incorrectamente.



### OTRAS TÉCNICAS

Los tenderos pueden implementar tecnologías modernas de conservación. Por ejemplo, los sistemas de atmósfera controlada pueden regular los niveles de oxígeno y dióxido de carbono para prolongar la vida útil de los productos frescos. La Revista HortScience señala que esta tecnología puede ser particularmente efectiva para frutas y vegetales sensibles al etileno.

Además, la práctica de "primero en entrar, primero en salir" (FIFO, por sus siglas en inglés) es esencial para asegurar que los vegetales más antiguos se vendan primero. Esto no solo reduce el desperdicio, sino que también garantiza que los clientes siempre obtengan productos frescos. Según un artículo de Cornell University, implementar un sistema FIFO en las tiendas puede mejorar significativamente la gestión del inventario.

### ¡ESPACIOS LIMPIOS!

La limpieza y desinfección de los vegetales antes de su almacenamiento pueden prevenir la proliferación de bacterias y hongos. El Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias (INIAP) de Ecuador recomienda lavar los vegetales con agua potable y utilizar desinfectantes aprobados para eliminar patógenos sin afectar la calidad del producto.

# Sin 'chance' para los vencidos

Los tenderos se ocupan de que lleguen a las comunidades de productos esenciales. Sin embargo, una preocupación constante es la gestión de los artículos próximos a vencer. Mantener la calidad y frescura de los productos no solo garantiza la satisfacción del cliente, sino que también evita pérdidas económicas significativas.

La gestión adecuada del inventario es fundamental para evitar que los productos lleguen a su fecha de vencimiento sin ser vendidos. Según Forbes, implementar un sistema de rotación de inventario ayuda a asegurar que los productos más antiguos se vendan primero, reduciendo el riesgo de tener que desechar productos caducados. Este método puede ser imple-



mentado fácilmente mediante la reubicación de los productos más antiguos al frente de los estantes y colocando los más nuevos en la parte posterior.

Además, es importante que los tenderos realicen revisiones periódicas de su inventario. The Balance Small Business, una revista que brinda asesoría a pe-

La gestión adecuada del inventario es fundamental para evitar que los productos lleguen a su fecha de vencimiento sin ser vendidos.

queños comercios sugiere realizar inspecciones semanales para identificar productos cercanos a su fecha de vencimiento. Esto permite planificar estrategias de venta, como ofrecer descuentos o promociones para acelerar la rotación de estos productos. La comunicación clara y efectiva con los clientes sobre las promociones y descuentos también puede incentivar la compra de productos cercanos a vencer, asegurando que se vendan antes de que caducan.

Otra estrategia es establecer relaciones con proveedores para manejar productos por vencer. Es válido negociar acuerdos de devolución o intercambio. Algunos proveedores permiten devolver productos pró-

ximos a vencer para ser reemplazados por otros con fechas de vencimiento más lejanas. Esto no solo minimiza pérdidas, sino que también mantiene la calidad de los productos ofrecidos a los clientes.

La capacitación del personal es igualmente importante. Instruir a los empleados sobre la importancia de la rotación de inventario y cómo identificar productos por vencer puede hacer una gran diferencia. La revista Entrepreneur destaca que un equipo bien capacitado puede actuar proactivamente para gestionar el inventario de manera eficiente, asegurando que los productos por vencer se manejen adecuadamente y se reduzcan las pérdidas.

Conquista cualquier  
camello con tu  
**NLR 511**

100% hecho  
en Japón



POTENCIA DE MOTOR

**103 HP**

CAPACIDAD DE CARGA

**2.8 TON**

CHEVROLET

TECNOLOGÍA  
ISUZU

# Digitalice el cobro, caserito

Con el avance de la tecnología existen formas más eficientes y seguras de hacer cobros, incluso si se trata de una tienda.



**E**l comercio en Ecuador ha experimentado una transformación significativa en los últimos años, impulsado por la necesidad de adaptarse a nuevas tecnologías y hábitos de consumo. Las tiendas minoristas están adoptando métodos de cobro innovadores para mejorar la experiencia del cliente y optimizar sus operaciones.

Esta evolución no solo responde a las demandas del mercado, sino también a la creciente penetración de la tecnología móvil y la conectividad digital en el país. La digitalización de los pagos ha permitido que los caseritos ofrezcan opciones más seguras y convenientes a sus clientes. ¿Cuáles son estas?



## ¡SIN TOCAR!

**L**os pagos sin contacto, utilizando tecnologías como NFC, están ganando popularidad en las tiendas ecuatorianas. Estos sistemas permiten a los clientes realizar pagos simplemente acercando su tarjeta o dispositivo móvil a un terminal de pago. Un estudio de Visa destaca que los pagos sin contacto no solo son más rápidos, sino que también reducen el riesgo de contagio de enfermedades.



## APPS DE PAGO

**E**l uso de aplicaciones móviles para realizar pagos se ha convertido en una tendencia creciente en Ecuador. Aplicaciones como BIMO, De Una!, y PeiGo permiten a los clientes realizar pagos directamente desde sus teléfonos inteligentes, eliminando la necesidad de efectivo y tarjetas físicas. Según un informe de Asobanca, el uso de estas aplicaciones ha crecido exponencialmente, facilitando transacciones rápidas y seguras tanto para comerciantes como para consumidores.

## PAYPAL

**A**demás de las opciones locales, PayPal ha emergido como una herramienta valiosa para las tiendas ecuatorianas que desean expandir sus métodos de cobro a una audiencia más amplia. PayPal permite a los comerciantes aceptar pagos de clientes internacionales, facilitando el comercio electrónico y abriendo nuevas oportunidades de mercado.

## TRANSFERENCIAS

**L**a opción de transferencia bancaria está ganando popularidad. Este método no solo elimina el riesgo asociado con el manejo de efectivo, sino que también simplifica la conciliación de cuentas, ya que las transacciones se registran automáticamente en los estados de cuenta bancarios. Los comerciantes pueden recibir pagos directamente en sus cuentas, lo que facilita la gestión financiera y reduce el tiempo dedicado a procesar pagos manualmente.

## CÓDIGOS QR

**O**tra innovación importante en el ámbito de los pagos es el uso de códigos QR. Estos pueden ser escaneados por los clientes con sus teléfonos móviles para completar una transacción. Este método es especialmente popular entre los pequeños comerciantes debido a su bajo costo y facilidad de implementación. Empresas como PayPhone están liderando esta revolución, ofreciendo soluciones accesibles y eficientes.