

# MOMENTO DE CRECER

Un suplemento con ideas de regalo, productos para remedios caseros, servicios que facilitan el día a día y recomendaciones de protección del negocio en temporada de lluvias.

**EXTRA**  
INFORMA PRIMERO Y MEJOR



Qué regalar a la tendera en el Día de la Mujer **Pág. 2**

Retira efectivo y mucho más en Banco del Barrio **Pág. 3**

Playa y ventas: los productos que más se mueven **Pág. 8**



## Especial del tendero

**E**n el Día Internacional de la Mujer, la tienda del barrio también es protagonista. Detrás del mostrador hay historias de esfuerzo, disciplina y liderazgo femenino que mueven la economía local. Por eso, este 8 de marzo es la oportunidad ideal para reconocer a la tendera con un detalle práctico, significativo y que además puedes encontrar en el mismo comercio de cercanía.

Aquí te presentamos 10 artículos ideales para regalarle a la tendera:

# 10 artículos para regalar a la tendera en el Día de la Mujer

Detalles útiles y accesibles que celebran el esfuerzo de quienes sostienen la tienda y el barrio todos los días.

## 1 Kit de cuidado personal.

Cremas corporales, perfumes, esmaltes o productos capilares son opciones que invitan a regalarle un momento para ella.

## 2 Agenda o cuaderno organizador.

Perfecto para llevar cuentas, anotar pedidos y planificar promociones. Un detalle útil que combina trabajo y organización.

## 3 Taza personalizada.

Con frases como "La jefa del barrio" o "Mujer emprendedora", es un regalo sencillo pero cargado de significado.

## 4 Chocolates o dulces premium.

Un clásico que nunca falla. Un pequeño gusto para endulzar su jornada.

## 5 Canasta con productos variados.

Armar un combo con snacks, bebidas y artículos de cuidado personal puede convertirse en un regalo práctico y especial.

**6 Accesorios (aretes, pulseras, pañuelos).** Detalles económicos que aportan estilo y pueden encontrarse fácilmente en distribuidores locales.

**7 Termo o botella reutilizable.** Ideal para mantenerse hidratada durante largas horas de trabajo en la tienda.

**8 Kit de maquillaje básico.** Un labial, máscara de pestañas o rubor son opciones accesibles que muchas veces se convierten en sus favoritos diarios.

**9 Plantas decorativas pequeñas.** Dan vida al espacio de la tienda y transmiten frescura y energía positiva.

**10 Gift card o recarga móvil.** Un detalle práctico que le permite elegir lo que realmente necesita.

### DATO

Más allá del valor económico, el gesto tiene un significado profundo: reconocer a la mujer que abre temprano, atiende con paciencia y se convierte en punto de encuentro de la comunidad. Este Día de la Mujer, regalarle algo a la tendera es también agradecerle por su constancia y compromiso con el barrio.



# Los juegos del barrio



## Encuentra las palabras

- 1 Bono desarrollo humano
- 2 Servicios básicos
- 3 Internet
- 4 Matriculación vehicular
- 5 Giros nacionales
- 6 Giros internacionales
- 7 Retiros
- 8 Efectivo móvil
- 9 Consulta saldos

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

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

Banco del Barrio | Banco Guayaquil



Paga tus servicios básicos



Paga el internet



Envía y recibe giros nacionales e internacionales



Retira dinero



Utiliza efectivo móvil



Consulta tu saldo



Cobra el bono



Haz tus recargas

Banco del Barrio | Banco Guayaquil





# El carro también trabaja: errores que pueden frenar tu negocio

Descuidar el vehículo que abastece la tienda puede convertirse en un gasto inesperado y en días sin ventas.

## No es solo cambiar aceite

Uno de los errores más comunes es creer que el cambio de aceite es suficiente para mantener el carro en buen estado. Aunque es clave, no es lo único. Álvarez señala que también se suele descuidar el control por kilometraje. "Muchas personas no llevan un registro de mantenimiento y solo revisan el vehículo cuando aparece una falla evidente. Eso encarece cualquier reparación". También se dejan de lado aspectos básicos como:

- Presión de llantas
- Nivel de refrigerante
- Estado de frenos
- Revisión de suspensión

Cuando el vehículo es herramienta de trabajo, debe verse como una inversión productiva. Si se descuida, se convierte en un gasto imprevisto.

## ¿Cada cuánto hacer mantenimiento?

Si el carro se usa todos los días, el mantenimiento debe ser más frecuente que en un vehículo de uso familiar. En términos generales, la ingeniera recomienda:

- Cambio de aceite: cada 5.000 a 7.000 kilómetros (según el tipo de aceite).
- Revisión general: cada 10.000 kilómetros.
- Chequeo de frenos y suspensión: cada 10.000 kilómetros o cada seis meses.

No solo importa el kilometraje, sino también el tiempo diario de uso y el tipo de carga transportada. Un mantenimiento preventivo correcto alarga la vida útil del carro, reduce gastos y evita perder días de trabajo.

## El peligro de cargar más de la cuenta

En los negocios pequeños es común aprovechar cada viaje y cargar todo lo posible. Sin embargo, la sobrecarga constante acelera el desgaste mecánico. Las primeras partes afectadas suelen ser:

- Amortiguadores y resortes
- Sistema de frenos
- Llantas
- Embrague, en vehículos manuales

Además, el exceso de peso aumenta la temperatura del motor y la transmisión, reduciendo su vida útil. También afecta la estabilidad del vehículo y alarga la distancia de frenado, lo que incrementa el riesgo de accidentes. En vehículos de carga ligera usados para abastecer tiendas, este problema es más común de lo que parece.

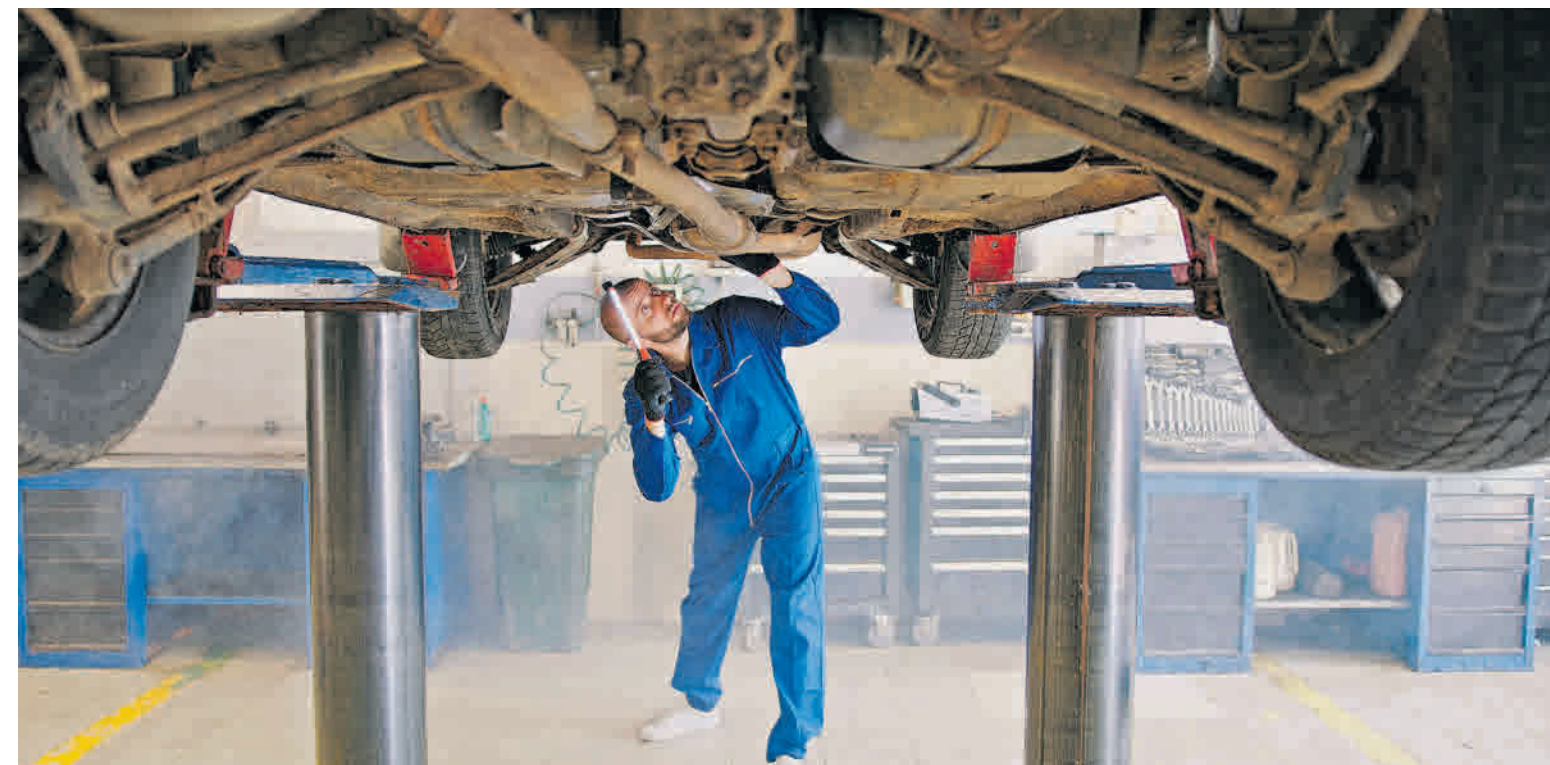
## Lo barato puede salir caro

Desde el punto de vista económico, esperar a que el vehículo falle resulta mucho más costoso que hacer mantenimiento a tiempo.

Una avería puede implicar:

- Reparaciones mayores
- Pago de grúa
- Días sin poder abastecer la tienda
- Pérdida de clientes

Según la especialista, el mantenimiento oportuno puede reducir hasta en un 40% las probabilidades de daños graves. "El vehículo que trabaja todos los días necesita disciplina mecánica, no solo combustible", concluye. Porque cuando el carro se detiene, el negocio también.



## Llantas y gasolina: errores que salen caros

Conducir con baja presión en las llantas es altamente riesgoso. Aumenta el consumo de combustible, desgasta de forma irregular el neumático y puede provocar reventones, especialmente en carretera. Otro hábito peligroso es circular con el tanque casi vacío. "La gasolina ayuda a refrigerar la bomba de combustible. Cuando el nivel es muy bajo, la pieza se sobrecalienta y puede dañarse prematuramente", advierte Álvarez. La recomendación es simple: revisar con frecuencia el estado de los neumáticos y evitar que el combustible baje de la mitad del tanque.

## Señales de alerta que no debes ignorar

Nuestra experta recomienda estar atento a estos avisos:

\* Ruidos al frenar: pueden indicar desgaste en pastillas o discos.

Vibración en el volante: posible problema de alineación o suspensión.

\* Olor a quemado: alerta de recalentamiento o falla mecánica.

\* Luces encendidas en el tablero: nunca deben ignorarse, aunque el carro "siga andando".

\* Consumo excesivo de gasolina: puede deberse a baja presión en llantas o falla en inyectores.

\* Golpeteos al pasar baches: señal de amortiguadores desgastados.

Detectar estos síntomas a tiempo puede evitar reparaciones costosas y días sin poder abastecer el negocio.

## LA TRADICIÓN VIVE EN CADA ENTREGA

TU SERIE N CON TASA DESDE **7,99%**

Sujeto a calificación de entidad financiera. Aplican restricciones. JUNTOS PARA CONQUISTAR EL CAMINO

CHEVROLET

100% HECHO EN JAPON

TECNOLOGÍA ISUZU



# Remedios caseros, ingredientes simples que se consiguen en la tienda del barrio

Ajo, limón, miel, manzanilla y jengibre son productos comunes de los remedios caseros para aliviar molestias leves.

**L**as soluciones naturales acompañan a la humanidad durante siglos. Son transmitidos de generación en generación, estos saberes populares siguen presentes en muchos hogares como una primera alternativa para aliviar molestias leves, fortalecer el organismo o complementar tratamientos médicos.

En América Latina, y especialmente en países como Ecuador, el uso de plantas medicinales y preparaciones naturales forma parte de la identidad cultural. Manzanilla para el dolor estomacal, jengibre para la gripe o sábila para quemaduras leves son algunos de los ejemplos más comunes que sobreviven al paso del tiempo.

## Usos más frecuentes

Entre los remedios caseros más utilizados se encuentran las infusiones, empleadas principalmente para problemas digestivos, nerviosos o respiratorios. La manzanilla y la hierbaluisa se asocian con la relajación y la digestión; el jengibre y el limón son populares para aliviar síntomas de resfriados; mientras que el té de ajo se usa tradicionalmente para fortalecer las defensas. En el cuidado externo, productos naturales como la sábila, el aceite de coco o la miel se aplican sobre la piel para hidratar, cicatrizar o aliviar irritaciones leves. También existen vaporizaciones con eucalipto para descongestionar las vías respiratorias y baños de hierbas para reducir el estrés o el cansancio muscular.

## Tradición y precaución

Especialistas en salud coinciden en que los remedios caseros pueden ser útiles como apoyo, siempre que se usen con criterio. No todos los organismos reaccionan igual y algunas plantas pueden causar alergias o interactuar con medicamentos. Por ello, los expertos recomiendan no sustituir tratamientos médicos prescritos y consultar a un profesional de la salud cuando los síntomas persisten o se agravan. El conocimiento ancestral, combinado con información científica y uso responsable, permite aprovechar los beneficios de estos remedios sin poner en riesgo la salud. Así, los remedios caseros continúan siendo un puente entre la tradición y la vida moderna: una herencia cultural que, bien utilizada, sigue teniendo un lugar en el bienestar cotidiano.





# Que las lluvias no afecten tu ganancia

**M**arzo avanza con aguaceros intensos y cambios bruscos de clima. En el barrio, cuando la lluvia cae con fuerza, la tienda se convierte en refugio improvisado: vecinos que entran a esperar que escampe, clientes que aprovechan para llevar algo caliente y niños que buscan un antojo mientras pasa el temporal. El movimiento aumenta, pero también los riesgos.

La humedad es uno de los enemigos silenciosos del negocio. Una filtración leve puede parecer inofensiva, pero con el paso de los días termina debilitando cartones, dañando etiquetas y afectando productos sensibles. Arroz, azúcar, harina, snacks en funda, papel higiénico, servilletas y alimento

## Claves para proteger los productos esenciales en invierno

- Mantén granos y harinas en envases bien sellados y alejados del suelo.
- Evita apilar demasiadas cajas; el peso y la humedad pueden deformarlas.
- Revisa a diario productos de papel como servilletas o papel higiénico.
- Controla fechas de vencimiento y prioriza la salida de lo más antiguo.
- Si hay filtraciones, reubica de inmediato la mercadería afectada.
- Aprovecha los días soleados para ventilar el local y reducir humedad.

para mascotas son los primeros en verse afectados por el exceso de humedad. Y cada funda dañada es dinero que no vuelve a la caja.

Por eso, en temporada invernal conviene hacer una revisión estratégica del local. Mirar el techo en busca de goteras, detectar manchas en

las paredes o pintura levantada puede evitar pérdidas mayores. También revisar puertas y ventanas; cuando el viento empuja la lluvia, el agua puede colarse sin que se note de inmediato.

Otro punto clave es la ubicación del inventario. Nada debería estar directamente apoyado en el piso. Usar pallets, rejillas o bases plásticas marca la diferencia si el agua llega a filtrarse. Incluso elevar unos centímetros las cajas puede salvar buena parte de la mercadería. Separar los estantes de la pared ayuda a reducir el impacto de la condensación.

En estos meses, la rotación cobra aún más importancia. Lo que ingresó primero debe salir primero. Dejar productos demasiado tiempo almacenados aumenta el riesgo de deterioro. Revisar fechas, mover

Filtraciones, empaques dañados y mala rotación pueden afectar la rentabilidad si no se toman medidas preventivas.

inventario y no sobrecargar el espacio permite mantener el control.

La limpieza también debe reforzarse. Secar pisos constantemente, ventilar cuando salga el sol y revisar rincones donde pueda formarse moho protege tanto los productos como la salud de quienes trabajan en el local. Un espacio ordenado transmite confianza, incluso cuando afuera el clima no ayuda.







**C**uando el sol aprieta y se acerca el viernes, en el barrio ya se siente el movimiento. Muchos planean una escapada rápida a la playa; un día, una noche o todo el fin de semana. Y antes de salir a carretera, hay una parada obligatoria en la tienda.

Ahí es donde el negocio puede marcar la diferencia. Si sabes leer el momento, esos días pueden convertirse en una oportunidad fuerte de ventas.

Las compras para el viaje suelen ser prácticas y de última hora. Nadie quiere manejar hasta un supermercado grande si puede resolver cerca de casa. Por eso, tener listos los productos clave puede aumentar el ticket promedio.

#### Lo que más buscan antes de viajar

Las bebidas encabezan la lista: agua, gaseosas, hidratantes y cerveza. Si tienes espacio en refrigeración, es momento de priorizar estos productos desde el jueves.

Los snacks también rotan rápido: papas, maní, galletas, chifles y dulces pequeños que son fáciles de llevar. A eso se suman desechables como vasos, platos y fundas grandes para basura.

Otro producto que se mueve más de lo normal es el hielo. Si cuentas con congelador,

anticiparte al viernes puede generar ingresos adicionales. Lo mismo ocurre con el carbón para parrilla, especialmente cuando el clima está despejado.

Y hay artículos que muchos olvidan hasta último momento: bloqueador solar, repelente, toallas húmedas, encendedores o fósforos. Te-

ner pequeñas cantidades visibles cerca de caja puede impulsar compras impulsivas.

#### Organiza para vender más

Una buena estrategia es armar una exhibición temática desde el jueves: agrupar bebidas, snacks y artículos para parrilla en un solo espacio facilita la compra. Cuando el cliente

ve todo junto, compra más.

También conviene revisar el stock con anticipación. Si esperas hasta el viernes en la tarde para reponer, puede ser tarde. La clave está en adelantarse.

No se trata solo de vender más, sino de vender mejor. Ofrecer combos sencillos, por ejemplo, bebida más snack,

### Cómo armar un combo playero que aumente la venta

Cuando se acerca el viernes y el calor aprieta, muchos clientes compran pensando en la playa, pero no siempre tienen claro todo lo que necesitan. Ahí está la oportunidad: facilitar la compra. La clave no es hacer descuentos grandes, sino agrupar productos de manera inteligente.

#### Combo hidratación

Agrupar bebidas frías con snacks salados. Cuando el cliente toma una botella del refrigerador y ve al lado papas o maní, es más probable que lleve ambos. Si el espacio lo permite, coloca un pequeño letrero que sugiera la combinación.

#### Combo parrillero

Muchos planean asado a última hora. Si carbón, encendedores y fundas están en zonas separadas, el cliente puede olvidar algo. Juntarlos en un mismo punto facilita la compra completa.

#### Combo familiar

Las salidas en grupo implican compras más grandes. Bebidas en presentación familiar, paquetes grandes de snacks y desechables pueden exhibirse juntos.

#### Ubicación estratégica

Colocar productos pequeños y de impulso cerca de caja puede marcar la diferencia. Artículos como hielo, fósforos o pañitos suelen olvidarse. Organizar combos no requiere inversión extra, sino lectura del momento.

puede dinamizar el movimiento sin necesidad de grandes promociones.

#### Leer el pulso del barrio

El negocio de barrio tiene la ventaja de conocer a sus clientes. Si sabes que en tu zona muchas familias salen los fines de semana, prepara el inventario pensando en eso. El calor y el buen clima juegan a favor.

Cuando el verano se siente, la tienda vuelve a ser el termómetro del barrio. Y quien se anticipa al viernes, termina cerrando el domingo con mejor caja.

# Fines de semana playeros: prepárate para vender más

Con el calor y las salidas rápidas, el barrio busca abastecerse cerca antes de viajar.