

## EL LUGAR DE TODOS

En la tienda se pagan los predios y los pequeños comerciantes también se guardan cábalas para que las ventas mejoren.

**EXTRA**  
INFORMA PRIMERO Y MEJOR



Amuletos para atraer clientes  
Pág. 2

Paga los impuestos prediales  
fácilmente en Banco del  
Barrio Pág. 3

La mente, la principal  
herramienta del tendero  
Pág. 6



## Especial del tendero

**E**n mostradores, vitrinas y cajas registradoras es común encontrar pequeños objetos que, para muchos comerciantes, funcionan como imanes de prosperidad. Son los amuletos de la buena suerte, símbolos cargados de fe y tradición que acompañan la jornada diaria con la esperanza de atraer clientes y mejorar las ventas.

Entre los más populares está el billete doblado en forma de triángulo, colocado bajo la caja o pegado discretamente en la pared. Representa el dinero que "llama al dinero" y se conserva como señal de que nunca debe faltar efectivo en el negocio. También son frecuentes las monedas chinas atadas con cinta roja, asociadas con la abundancia y la protección, que se ubican cerca de la entrada o del punto de cobro.

Las imágenes religiosas ocupan un lugar especial. San Martín de Porres, el Divino Niño, la Virgen del Cisne o San Judas Tadeo son invocados como guardianes del trabajo y la estabilidad económica. Muchos tenderos les encienden velas blancas o amarillas al iniciar el año, pidiendo salud, tranquilidad y un flujo constante de clientes.

Otros optan por elementos naturales, como plantas de ruda, albahaca o bambú de la suerte, que se colocan en macetas dentro del local para "limpiar" las energías y atraer prosperidad. Incluso el tradicional ojo turco o una herradura pequeña colgada detrás de la puerta forman parte de este repertorio de protección y buenos augurios.

Más allá de la creencia, estos amuletos cumplen una función emocional: refuerzan la confianza, el optimismo y la motivación para empezar cada día con actitud positiva. En el mundo del comercio, donde la constancia y el trato cercano son claves, la fe en estos símbolos se convierte en un impulso más para enfrentar el año con esperanza y trabajar por un futuro de ventas y estabilidad.

# Amuletos de la buena suerte: símbolos que los comerciantes usan para atraer ventas

Los objetos de la suerte forman parte de la tradición de muchos tenderos que buscan iniciar el año con energía positiva y abundancia en sus negocios.



## QUÉ DICE LA CIENCIA

"Desde la psicología social y la antropología, los amuletos cumplen una función simbólica para los tenderos: refuerzan la confianza, reducen la ansiedad frente a la incertidumbre económica y generan una actitud positiva hacia el trabajo diario. Cuando una persona cree que está protegida o acompañada por un objeto de buena suerte, se muestra más segura, atiende mejor a sus clientes y toma decisiones con mayor optimismo. En ese sentido, el amuleto no solo es un símbolo de fe o tradición, sino también una herramienta emocional que impulsa la motivación y la perseverancia, claves para que el negocio prospere", explica Karla Varas, psicóloga, con más de diez años de experiencia.

## ELLOS CUENTAN SUS EXPERIENCIAS

- "Desde que coloqué una herradura detrás del mostrador, siento que el ambiente del local cambió. Llega más gente, las ventas fluyen y, sobre todo, yo trabajo con más fe y tranquilidad. Para mí, el amuleto es un recordatorio diario de que todo puede ir bien si uno le pone energía positiva", cuenta Rosa Paredes, dueña de una tienda de abarrotes.

- "Siempre llevo una ruda bendecida en la caja. No sé si es coincidencia, pero desde que la tengo, el negocio se mantiene estable y no faltan los clientes. Me da seguridad y me ayuda a empezar el día con optimismo", comenta Luis Andrade, comerciante del mercado central.

- "Uso una cinta roja y un billete doblado como amuleto de prosperidad. Cada vez que los veo, me acuerdo de mis metas y me esfuerzo más por atender bien. Creo que la fe y la actitud que uno pone atraen cosas buenas", afirma Carmen Vera, propietaria de una tienda de barrio.

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

En muchos barrios del país, la tienda ya no es solo el lugar donde se compra el pan o se conversa un rato con el cliente. Con el paso del tiempo, también se ha convertido en un punto clave para resolver trámites cotidianos sin largas filas ni desplazamientos innecesarios. Esto es posible gracias a Banco del Barrio, un servicio que permite acercar operaciones financieras y pagos básicos a la comunidad.

Uno de los trámites más frecuentes es el pago de impuestos prediales, una obligación anual que conviene cumplir a tiempo para evitar recargos o intereses. Poder hacerlo desde la tienda del barrio facilita que los habitantes se mantengan al día sin alterar su rutina. Lo mismo ocurre con los servicios básicos, como agua, luz, teléfono e internet, que hoy pueden pagarse cerca de casa y en pocos minutos.

# SERVICIOS QUE SE PAGAN EN LA TIENDA Y ALIVIAN EL DÍA A DÍA DEL BARRIO

Desde impuestos prediales hasta servicios básicos e internet, la tienda del barrio concentra pagos que ahorran tiempo y traslados.



A través de este mismo servicio, los ciudadanos también pueden consultar y cobrar el Bono de Desarrollo Humano, una ayuda importante para muchas familias, sin necesidad de trasladarse a una agencia bancaria. Además, se habilitan otras operaciones habituales como giros nacionales e internacionales, retiros de dinero, Efectivo Móvil y consultas, ampliando las opciones para manejar el dinero de forma práctica y segura.

De esta manera, la tienda del barrio refuerza su rol como un espacio de cercanía y apoyo diario. Gracias a Banco del Barrio, se convierte en un punto donde los servicios simplifican gestiones y alivian el día a día sin complicaciones.

Paga tus  
**impuestos**  
**prediales**  
cerquita  
de tu **casa**



Banco del Barrio | Banco Guayaquil



# WhatsApp Business en la tienda: vender más, atender mejor y evitar estafas desde el celular

**H**oy, para muchos tenderos, el negocio no solo está en la vitrina o el mostrador, sino también en el celular. Antes de salir de casa, muchos clientes revisan su teléfono para decidir dónde comprar, consultar precios o hacer un pedido rápido, lo que ha convertido a las herramientas digitales en un apoyo clave para la tienda de barrio.

Según Carolina Aguirre, especialista en marketing digital, esta cercanía tecnológica abre nuevas oportunidades para los pequeños negocios. Estar presente en canales digitales permite mantener el contacto con el cliente, responder consultas con mayor rapidez y fortalecer la confianza, sin perder la relación cercana que caracteriza al comercio barrial.

**1. ¿Por qué usar WhatsApp Business y no el WhatsApp normal?**

Uno de los primeros pasos para digitalizar la tienda es utilizar WhatsApp Business, una aplicación gratuita diseñada para pequeños negocios. A diferencia del WhatsApp personal, esta herramienta permite ordenar la atención y proyectar una imagen más clara y profesional.

Aguirre explica que funciones como el perfil del negocio con horarios y dirección, los catálogos de productos con precios, los mensajes automáticos y las etiquetas para organizar pedidos facilitan el día a día del tendero y evitan confusiones con los clientes.

**2. Cómo vender mejor desde WhatsApp**

Una buena atención por WhatsApp también fideliza clientes. Responder con rapidez, usar mensajes claros y confirmar precios y formas de pago antes de despachar son prácticas que mejoran la experiencia de compra.

Desde el enfoque del marketing digital, no es necesario

Pedidos, promociones y cobros se gestionan por WhatsApp, pero también circulan fraudes digitales que ponen en riesgo el negocio.



enviar audios largos ni mensajes complejos. Fotografías reales de los productos, textos breves y una comunicación constante generan cercanía y confianza, elementos clave para que el cliente vuelva a comprar.

**3. La otra cara: estafas y fraudes que circulan por WhatsApp**

Así como WhatsApp facilita las ventas, también se ha convertido en una vía frecuente para estafas digitales. Entre las más comunes están los mensajes que solicitan códigos de verificación, enlaces sospechosos que prometen premios o supuestos avisos de bloqueo de cuenta.

También se han detectado números clonados que escriben haciéndose pasar por proveedores o clientes conocidos. Ante cualquier mensaje extraño, la recomendación es no responder ni compartir información.

**4. Señales claras de alerta para el tendero**

Algunas señales que deben encender las alertas son:

- Solicitudes para reenviar códigos que llegan por SMS.
- Mensajes con tono urgente o amenazas de bloqueo
- Enlaces desconocidos o promociones poco creíbles.
- Contactos que cambian de número y piden dinero.
- Mensajes con errores ortográficos o información confusa.

Ninguna empresa solicita datos personales o códigos por WhatsApp.

**5. Recomendaciones básicas de seguridad**

Para proteger el negocio, se recomienda activar la verificación en dos pasos, no compartir códigos ni enlaces, confirmar pedidos antes de despachar y manejar medios de pago seguros. Aguirre también aconseja definir horarios de atención y organizar los chats para que el uso de WhatsApp no se convierta en una carga adicional.

Cuidar el WhatsApp es cuidar la tienda.

**6. Digitalizarse sin perder la esencia**

La digitalización no exige grandes inversiones ni producciones elaboradas. Una foto tomada con el celular, un video corto mostrando la atención al cliente o la promoción del día escrita en una pizarra pueden ser suficientes para mantener activa la comunicación.

Las redes sociales funcio-

## PASO A PASO: CÓMO INSTALAR LA APP COMERCIAL

WhatsApp Business es una herramienta gratuita que permite a los tenderos organizar mejor la atención a sus clientes desde el celular. Su instalación es sencilla y no requiere conocimientos técnicos.

• **Registrar el número**  
Se puede usar el mismo número de WhatsApp personal o uno distinto. Al ingresar el número, llegará un código de verificación por SMS que debe colocarse en la aplicación.

• **Descargar la aplicación**  
WhatsApp Business se descarga desde la tienda de aplicaciones del celular (Play Store o App Store). Es importante verificar que sea la ver-

sión oficial identificada como WhatsApp Business.

• **Configurar mensajes automáticos**  
WhatsApp Business permite crear mensajes de bienvenida y respuestas cuando el tendero no está disponible. Esto evita dejar a los clientes sin respuesta y mejora

la atención. • **Armar el catálogo de productos**  
Desde la app se pueden subir fotos de productos, colocar precios y descripciones. El catálogo funciona como una vitrina digital que el cliente puede revisar desde su celular.

• **Organizar los chats**  
Las etiquetas permiten clasificar conversaciones, por ejemplo: pedidos pendientes, pedidos pagados o clientes

frecuentes. Esto ayuda a no perder ventas ni confundir pedidos.

• **Activar la seguridad**  
Se recomienda activar la verificación en dos pasos para proteger la cuenta y evitar accesos no autorizados. Con estos pasos, el tendero puede empezar a usar WhatsApp Business como una extensión de su tienda, manteniendo el trato cercano y mejorando la organización del negocio.

El uso de herramientas digitales no reemplaza el trato cer-

cano, sino que lo extiende. Responder con amabilidad, cumplir lo ofrecido y mantener una comunicación clara refuerza la confianza construida día a día. En un entorno cada vez más digital, la atención personalizada sigue siendo una de las principales fortalezas de la tienda de barrio.

que el orden en perchas y vitrinas, influye directamente en la experiencia del cliente y en la eficiencia del tendero.

**8. El rol del tendero frente a clientes digitales**

El uso de herramientas digitales no reemplaza el trato cer-

**Este 2026, factura sin complicaciones**

Hazlo rápido, seguro y en línea con **SECURITYFACTURA**

- Emisión y anulación en tiempo real.
- Infraestructura segura y disponible 24/7.
- Soporte ilimitado.

Conoce más en: [www.securitydata.net.ec](http://www.securitydata.net.ec)

Contrata en:





**L**os comerciantes exitosos no solo madrugan y trabajan duro; también cultivan hábitos mentales que les permiten mantenerse enfocados, aprender de los errores y no rendirse ante las malas rachas.

Estos hábitos se reflejan en su manera de atender, de organizarse y de enfrentar los problemas cotidianos: ven oportunidades donde otros ven crisis, confían en su esfuerzo y entienden que cada cliente es una relación que se construye a largo plazo. El sociólogo Ricardo López dice que la psicología aplicada al comercio demuestra que una actitud positiva, combinada con disciplina y autocontrol, fortalece la perseverancia y mejora el rendimiento del negocio.

# Buenos hábitos, pensar bien para vender mejor

La mente es una de las principales herramientas de trabajo de un tendero. Te dejamos 10 actividades para tener éxito.

**1 Visualizar metas diarias.**  
Comenzar la jornada imaginando cómo se quiere que vaya el día: buena atención, ventas fluidas y clientes satisfechos.

**2 Agradecer al abrir el local.**  
Dedicar un minuto a reconocer lo que ya se tiene (salud, trabajo, clientes) para generar una actitud positiva.

**3 Orden mental y físico.** Organizar el mostrador y la bodega ayuda también a ordenar las ideas y reducir el estrés.

**4 Registro de logros.** Anotar cada día una venta importante o un buen comentario de un cliente.

**5 Respiración consciente en momentos de tensión.** Detenerse, respirar profundo y responder con calma ante problemas.

**6 Lectura breve motivacional.** Cinco minutos diarios de un texto inspirador o educativo.

**7 Escucha activa al cliente.** Practicar atención total para mejorar la empatía y la fidelización.

**8 Autoevaluación semanal.** Revisar qué se hizo bien y qué se puede mejorar.

**9 Afirmaciones positivas.** Repetir frases como "mi negocio crece", "soy buen comerciante", "atraigo clientes".

**10 Proyección a futuro.** Una vez por semana, pensar en nuevas ideas, mejoras o metas a corto y mediano plazo.



# Enero pasa factura: cómo arrancó el año económico para las familias ecuatorianas

**E**l inicio del año suele sentirse con mayor fuerza en el bolsillo de las familias ecuatorianas. Enero se convierte en un mes clave para medir el impacto real de los gastos realizados durante diciembre, especialmente aquellos asumidos bajo la modalidad de pagos diferidos.

De acuerdo con el análisis financiero, muchas personas llegan al primer mes del año enfrentando varias cuotas al mismo tiempo, lo que reduce su liquidez y genera presión sobre el presupuesto mensual. A este escenario se suman gastos que no siempre fueron planificados, producto de la falta de control en el consumo previo.

Cuotas acumuladas, gastos no previstos y consumo impulsivo ponen a prueba la organización económica de los hogares en las primeras semanas del año.

Pese a este panorama, el movimiento comercial se mantiene activo debido a descuentos y liquidaciones por cambio de temporada. Sin embargo, continuar gastando sin una revisión previa de las finanzas personales puede agravar el nivel de endeudamiento.

Uno de los errores más frecuentes al iniciar el año es no

dimensionar el monto real de los compromisos adquiridos. Aprovechar ofertas sin evaluar la capacidad de pago puede traducirse en nuevas deudas que desequilibran las finanzas del hogar. Por ello, es fundamental comenzar el año con prudencia y revisar con claridad cuánto se debe, cuáles son los ingresos disponibles y

cómo se distribuirán en los próximos meses.

Para saber si el año arrancó de forma ordenada en términos financieros, se recomienda realizar un balance realista que incluya deudas, ingresos, capacidad de ahorro e incluso la posibilidad de generar ingresos adicionales. Este ejercicio permite detectar a tiempo posibles desajustes y evitar que el consumo se convierta en una fuente de estrés.

Tras cerrar enero, es importante prestar atención a los llamados "gastos hormiga": pequeños desembolsos diarios que, aunque parecen insignificantes, pueden afectar de manera importante el presupuesto mensual. El objetivo no es eliminar los gustos personales, sino identificar en qué se gasta y priorizar lo verdaderamente necesario.

Otro riesgo frecuente es recurrir a nuevas deudas para cubrir obligaciones anteriores, lo que puede generar un ciclo difícil de romper. En estos casos, se aconseja evaluar alternativas como la consolidación de deudas y revisar las condiciones de pago, ya que una parte significativa del dinero suele destinarse a intereses.

De cara a los próximos meses, reducir gastos superfluos y mantener hábitos financieros responsables ayuda no solo a mejorar la economía familiar, sino también a prevenir tensiones emocionales y conflictos en el hogar. Aunque enero haya sido complicado, aún es posible retomar el control y tomar decisiones más conscientes que permitan estabilidad durante el resto del año.

## San Valentín + Carnaval: vender más sin desordenar las finanzas

Las fechas especiales pueden impulsar las ventas, pero también generar gastos innecesarios si no se planifican. Antes de abastecerse, es clave revisar el presupuesto, priorizar productos de alta rotación y evitar compras impulsivas a crédito. Controlar el inventario, definir precios con anticipación y cuidar el flujo de caja permite aprovechar la demanda sin afectar la estabilidad financiera del negocio.



## Especial del tendero

**P**asar largas horas de pie, cargar cajas, agacharse repetidamente y realizar movimientos bruscos son parte del día a día de los tenderos. El fisioterapeuta Calixto Cedeño dice que esta exigencia física constante, si no se acompaña de una adecuada preparación corporal, puede derivar en dolores lumbares, lesiones de rodilla, sobrecarga en hombros y problemas de columna. Por ello, recomienda una rutina breve de ejercicios diarios que ayude a fortalecer los músculos, mejorar la postura y reducir el riesgo de lesiones.

A continuación, tres ejercicios básicos, fáciles de realizar en la tienda o en casa, con las especificaciones de una rutina efectiva:

# 10 minutos de ejercicio que pueden salvar tu cuerpo

Dolores de espalda, rodillas y hombros se esconden detrás del mostrador. Una rutina diaria, simple pero constante, puede evitar lesiones.

## 1. Sentadillas controladas

**Beneficio:** Fortalecen piernas y zona lumbar, esenciales para levantar cajas y permanecer de pie.

### Cómo hacerlas:

- Pies separados al ancho de los hombros.
- Espalda recta, abdomen contraído.
- Flexionar rodillas como si se fuera a sentar, sin que estas sobrepasen la punta de los pies.
- Subir lentamente.

### Rutina:

- 3 series de 12 repeticiones.
- Descanso de 30 segundos entre series.
- Frecuencia: Todos los días, preferiblemente antes de iniciar la jornada.

## 2. Estiramiento de espalda y hombros

**Beneficio:** Reduce la tensión acumulada por cargar peso y atender en el mostrador.

### Cómo hacerlo:

- De pie, entrelazar las manos al frente y estirar los brazos.
- Inclinar ligeramente la cabeza hacia el pecho.
- Mantener la posición respirando profundo.

### Rutina:

- 3 repeticiones.
- Mantener cada estiramiento durante 20 a 30 segundos.
- Frecuencia: Dos veces al día (mañana y mitad de jornada).

## 3. Elevación de talones

**Beneficio:** Refuerza pantorillas y mejora la circulación en piernas, clave para quienes pasan muchas horas de pie.

### Cómo hacerlo:

- De pie, apoyarse en una pared o mostrador.
- Elevar los talones lentamente hasta quedar en puntas de pie.
- Bajar de forma controlada.

### Rutina:

- 3 series de 15 repeticiones.
- Descanso de 20 segundos entre series.
- Frecuencia: Diariamente, al finalizar la jornada.

### Especificaciones

- Duración total. 10 a 15 minutos.
- Momento ideal. Antes de abrir la tienda y al cierre.
- Respiración. Inhalar por la nariz y exhalar por la boca durante cada movimiento.
- Progresión. Aumentar repeticiones de forma gradual cada dos semanas.
- Constancia. Realizar la rutina al menos 5 días a la semana para notar resultados.

