

VOCACIÓN DE SERVICIO

El tendero guayaco tiene su esencia: consejos, retos y estrategias para crecer en su comunidad.

EXTRA

INFORMA PRIMERO Y MEJOR



Haz tus retiros en el banco del barrio más cercano
Pág. 3

Hay tenderos sobre ruedas
Pág. 4

Claves para fidelizar clientes
Pág. 6

Especial del tendero



No todos los tenderos son iguales. En Guayaquil, la figura del tendero de barrio tiene una personalidad bien marcada, que mezcla el carisma costeño con una fuerte vocación de servicio y una cercanía genuina con su comunidad. El 'guayaco' es mucho más que alguien que vende productos básicos: es consejero, amigo, confidente e incluso psicólogo improvisado para sus clientes.

Ricardo Rodríguez lo sabe bien. Creció entre las paredes de la Tienda Don Ricky, ubicada en el barrio Garay, un negocio familiar que durante una década fue punto de encuentro para vecinos, niños, amas de casa y trabajadores. Aunque hoy la tienda ya no existe, sus recuerdos siguen vivos. "Yo crecí entre galletas y listas de compras. Mi mamá despachaba mientras yo hacía los

¿Cómo es un tendero 'guayaco'?

Carismático, detallista y confiado: así es el comerciante típico de barrio en Guayaquil.

deberes en el mostrador", recuerda con nostalgia.

Para él, el tendero guayaco tiene tres características clave: es carismático, confiado y detallista. "Aquí se fía más fácil que en otras ciudades. La palabra aún tiene peso. Si una se-

ñora venía y no tenía dinero, igual le dábamos lo que necesitaba. Sabíamos que iba a pagar", asegura Ricardo.

Esa confianza va de la mano con una memoria prodigiosa: "El tendero sabe qué lleva cada cliente, cuánto debe y

hasta qué día cobra", explica. Esta cercanía genera una fidelidad difícil de romper, incluso frente a las grandes cadenas de supermercados.

Pero no es solo cuestión de memoria y trato amable. El tendero guayaco también es detallista. En época navideña, por ejemplo, la familia Rodríguez armaba minicanastas con productos y las entregaban como regalo a los clientes más frecuentes. "No era por compromiso, era agradecimiento. La tienda era parte de la vida del barrio", dice.

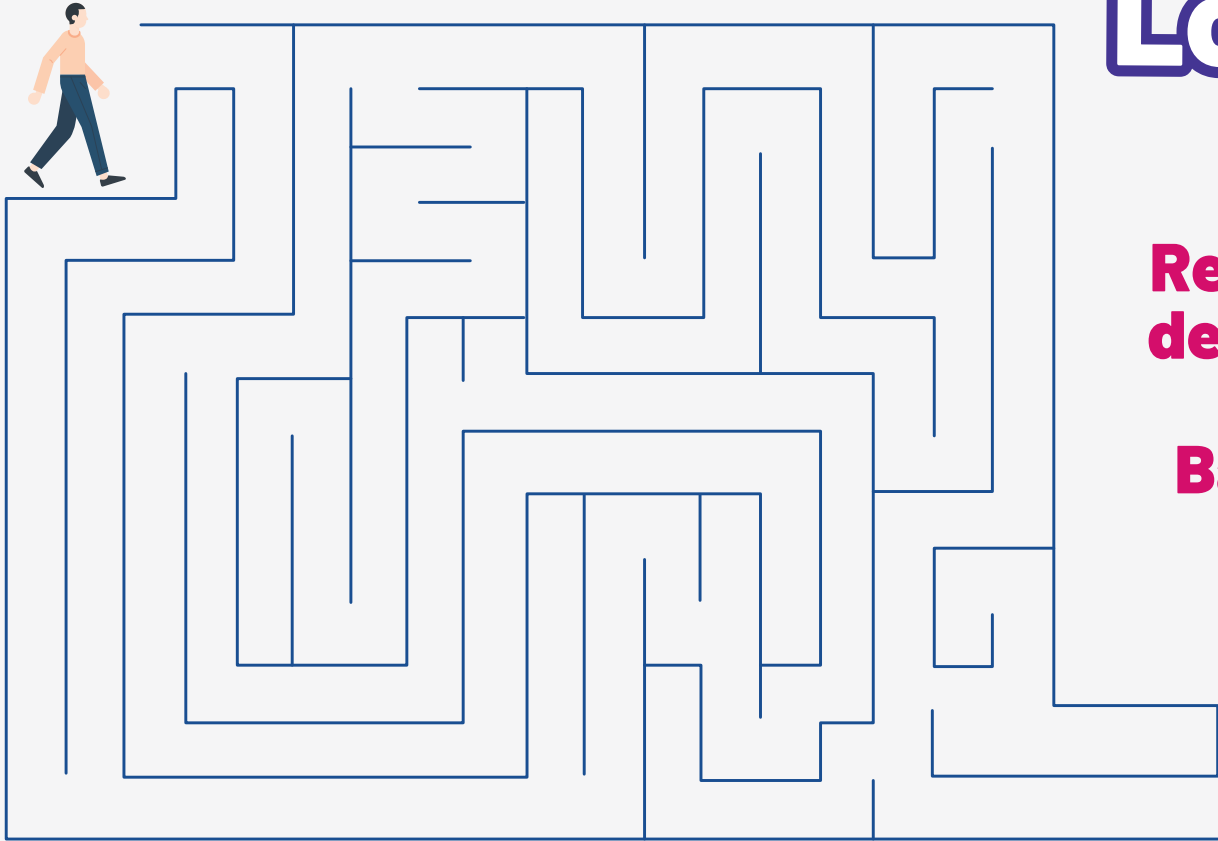
La figura del tendero en Guayaquil también se asocia con el ingenio y una forma muy particular de vivir el oficio. A diferencia del tendero que viene de la sierra, suele madrugar para abastecerse, el guayaco es más relajado con los horarios, pero igual de comprometido. "No es que sea flojo, sino que se toma la vida con otra actitud. Le gusta el trato diario

con la gente, conversar, resolver. Es parte del alma del barrio", comenta Ricardo.

Muchos adaptan su rutina según el movimiento del vecindario: algunos abren desde temprano para vender pan y café; otros cierran pasada la medianoche, porque saben que siempre habrá alguien que necesita algo. Todo con una sonrisa, aunque el cansancio pese.

Y aunque los retos son muchos —desde la inseguridad hasta la competencia desleal—, este perfil de comerciante sigue siendo parte esencial del tejido social en los barrios populares. El tendero guayaco resiste con simpatía, trabajo duro y una calidez que no se desgasta.

En este julio, mientras Guayaquil celebra su fiesta, también vale la pena celebrar a quienes con esfuerzo y corazón mantienen vivo el espíritu del barrio.



Los juegos del barrio

Realiza tus retiros de efectivo rápido y cerca en tu Banco del Barrio



Banco del Barrio |  Banco Guayaquil



Retira dinero en el ♥ de tu barrio

Y de paso:

-  **Compras el pancito del día**
-  **Ahorras tiempo**
-  **Te enteras de los últimos chismes**

Encuentra más de 20.000 puntos en bancoguayaquil.com/barrio



Banco del Barrio |  Banco Guayaquil

Especial del tendero

Camioneta en marcha, negocio que avanza

No todos los negocios nacen con una puerta, un local y un sector específico. Algunos, simplemente, arrancan el motor. Así es el caso de los tenderos móviles, emprendedores que han encontrado en una camioneta más que un vehículo: un local con ruedas que los acompaña a donde haya necesidad, movimiento y oportunidad.

En muchos sectores del país ya no sorprende ver camionetas que, más allá de transportar productos, son verdaderas tiendas rodantes.

La tienda que va a ti

En vez de esperar a que los clientes lleguen, estos tenderos salen a buscarlos. Se estacionan en puntos estratégicos, especialmente donde hay alta circulación de personas o donde el comercio tradicional no llega con facilidad. Urbanizaciones alejadas, zonas en desarrollo, mercados cerrados o sectores en los que la inseguridad ha forzado el cierre de locales.

Venden de todo: frutas, legumbres, arroz, azúcar, papel higiénico, embutidos, jugos, snacks, huevos, incluso artículos de limpieza. Algunos se enfocan en productos frescos y otros en abarrotes.

Hay tenderos que no esperan al cliente: lo buscan. Adaptan su vehículo y venden en la calle como una tienda rodante.

Panadería sobre ruedas: una historia de trabajo, sabor y resistencia

Uno de los rostros más conocidos entre los tenderos móviles de La Aurora es Ruth, una comerciante que lleva 12 años vendiendo el pan que hornea en su propia panadería. Aunque tiene un local físico, encontró en su vehículo una manera de cubrir más terreno y acercarse a sus clientes con mayor comodidad. "Trabajo todos los días del año, en las noches, para asegurar que cada familia tenga pan fresco y de buena cali-



dad para el desayuno", dice con orgullo. Su clientela es fija: los habitantes de una urbanización donde ya todos la conocen. Ruth admite que esta actividad aún no está regularizada, pero junto con otros comerciantes del sector han entregado propuestas para lograr una normativa que les permita operar con mayor respaldo legal. La inseguridad, que golpea a tantos negocios, a ella apenas la ha rozado. En

12 años solo intentaron asaltarla una vez, pero se defendió con lo único que tenía a la mano: un paraguas. Desde entonces, cuenta con el respaldo de los guardias de las garras. "Ahí me echan un ojito", relata. Su historia refleja una forma de emprender que va más allá del negocio: es compromiso diario, cercanía con la comunidad y una manera de ganarse la vida con dignidad sobre ruedas.

Un modelo que nació de la necesidad

Muchos de estos negocios sobre ruedas surgieron en los días más duros de la pandemia, cuando vender de forma tradicional ya no era una opción. Las restricciones, la incertidumbre económica y el cierre de locales llevaron a algunos a ver en su vehículo una oportunidad. Lo que comenzó como una alternativa temporal terminó convirtiéndose, para varios, en su nueva forma de vida comercial.

Las ventajas de vender sobre ruedas

Para quienes ya están en esto, hay beneficios claros. Uno de los principales es la movilidad: si en un lugar las ventas bajan, puedes moverte a otro punto. Otro es el bajo costo operativo, ya que no pagas arriendo ni servicios básicos de un local fijo. Y un punto importante: estar más cerca del cliente, lo que genera confianza, cercanía y fidelidad.

¿Quiénes están detrás del volante?

No todos los tenderos móviles son los mismos de siempre. En muchos casos, se trata de familias enteras que se turnan la atención del negocio. En otros, son mujeres que llevan años vendiendo productos y decidieron subirse al volante. También hay jóvenes emprendedores que vieron una oportunidad para mover su propio negocio, literalmente.

Un modelo que crece

Lo que empezó como una solución improvisada, para muchos se ha convertido en una fuente estable de ingresos. Y no es solo por necesidad. Algunos lo eligen porque les da libertad, les permite trabajar en familia y aprovechar un vehículo que ya tenían.

Consejo final: si el cliente no viene, ve tú

La tienda sobre ruedas no reemplaza a la tradicional, pero es una alternativa poderosa. Sobre todo en tiempos donde el espacio y la seguridad se han vuelto retos. Tener un horario propio, decidir una ruta, adaptarse a la demanda y moverse con el ritmo de tu ciudad es una ventaja que muchos están aprovechando.



Convertir tu carro en un punto de venta o usarlo para trabajar durante varias horas al día puede traer múltiples beneficios. Pero también presenta un reto: los malos olores. Entre productos, alimentos, calor, humedad o simplemente el uso constante, el vehículo puede impregnarse con aromas que afectan la experiencia tanto del trabajador como del cliente.

Te contamos cómo identificar las causas más comunes de los malos olores y, sobre todo, cómo combatirlos para mantener tu carro limpio, fresco y agradable.

¿DE DÓNDE VIENEN LOS OLORES?

Cuando se trabaja desde un carro o camioneta, el vehículo deja de ser solo un medio de transporte. Se convierte en oficina, almacén, comedor y punto de atención. Esa multitarea, aunque práctica, puede generar focos de mal olor que, si no se controlan, se acumulan y se vuelven difíciles de eliminar.

Cómo controlar los malos olores si trabajas desde tu vehículo

Consejos útiles para tenderos móviles y emprendedores sobre ruedas.



MEDIDAS RÁPIDAS Y EFECTIVAS

- ⇒ Limpieza regular. Al menos una vez por semana, saca todo del vehículo y haz una limpieza a fondo. Revisa que no haya alimentos olvidados y limpia con paños húmedos las superficies.
- ⇒ Ventilación diaria. Antes o después de cada jornada, abre puertas y ventanas por al menos 10 minutos para renovar el aire del interior.
- ⇒ Usa bicarbonato de sodio. Es un desodorante natural y muy eficaz. Puedes espolvorearlo sobre las alfombras, dejarlo actuar por varias horas y luego retirarlo.
- ⇒ Elimina la humedad. Si detectas que el problema viene por moho o agua, revisa si hay filtraciones. Usa bolsitas de arroz o carbón activado para absorber la humedad.
- ⇒ Evita ambientadores invasivos. Muchos tenderos móviles recurren a ambientadores potentes para tapar los olores, pero esto puede causar el efecto contrario. Es mejor usar esencias suaves como lavanda o cítricos.

P

Lleva tu camión Chevrolet, paga desde septiembre

Sujeto a calificación de entidad financiera. Aplica para el mes de julio. Juntos para conquistar el camino

CHEVROLET

TECNOLOGÍA ISUZU

100% hecho en Japón

Especial del tendero

¡Así se gana
clientes
fieles!

En el barrio, el tendero no es solo quien vende productos, sino también quien crea vínculos personales con cada cliente. Recordar nombres y gustos es una habilidad valiosa que puede transformar una simple venta en una relación de confianza duradera. Este gesto de cercanía no solo mejora la experiencia de compra, sino que también impulsa la fidelidad. En esta nota, te compartimos consejos prácticos de Andrea Bonilla, especialista en marketing, para que puedas recordar mejor a tus clientes y sus preferencias, y así fortalecer el corazón de tu negocio.

Recordar el nombre y las preferencias de tus consumidores no es solo un detalle, es básico para potenciar tu negocio.

1 Escucha activamente y repite el nombre.

Cuando un cliente llega, salúdalo usa su nombre. Repetirlo en la conversación ayuda a fijarlo en la memoria. Por ejemplo: "¡Hola, Martha! ¿Quieres tu pan favorito hoy?".

2 Usa una libreta o app para anotar preferencias.

Aunque la memoria es clave, llevar un registro puede ser de gran ayuda. Apunta los productos que suelen comprar o detalles importantes como cumpleaños o familia. Con el tiempo, podrás sorprenderlos con un detalle personalizado.

3 Asocia nombres con características visible.

Relacionar un nombre con una característica particular — como un accesorio, un color favorito o una profesión — facilita recordar. Por ejemplo: "Carlos, el del sombrero azul".

4 Crea pequeños rituales de saludo.

Saludar con una frase personalizada, basada en sus gustos o último pedido, demuestra atención y cercanía. Esto fortalece el vínculo y convierte la visita en una experiencia agradable.

DATO

Recordar nombres y gustos no solo mejora la atención, sino que construye una comunidad sólida alrededor de tu tienda. Al final, un cliente fiel es mucho más que una compra: es un amigo que vuelve una y otra vez.

5 Practica la empatía y el interés genuino.

Mostrar interés sincero en la vida del cliente hace que se sientan valorados. No es solo recordar un dato, es conectar de forma auténtica.

6 Capacita a tu equipo.

Si trabajas con más personas, comparte estas técnicas. Un equipo unido que conoce bien a sus clientes genera un ambiente cálido y acogedor que invita a volver.

7 Personaliza sugerencias de compra.

Si sabes que a Doña Elena le gusta el queso fresco de tal marca o que Don Ricardo prefiere la cerveza artesanal, ofréceles esos productos cuando lleguen. Eso demuestra atención al detalle y mejora la experiencia de compra.

8 Usa etiquetas discretas en productos frecuentes.

Si tienes pedidos habituales para ciertos clientes, puedes colocar pequeñas etiquetas con iniciales o notas discretas para recordarte a quién pertenece cada encargo. Esto agiliza el servicio y demuestra organización.

9 Crea un pequeño "club del cliente fiel".

Puedes ofrecer promociones exclusivas a quienes vuelven regularmente. No necesitas algo complejo: basta con un sello en cada compra o un pequeño descuento a fin de mes. Esto incentiva la fidelidad y te diferencia de otros negocios.

10 Agradece siempre y con nombre.

Puedes ofrecer promociones exclusivas a quienes vuelven regularmente. No necesitas algo complejo: basta con un sello en cada compra o un pequeño descuento a fin de mes. Esto incentiva la fidelidad y te diferencia de otros negocios.



La billetera ya no es lo único que lleva el cliente. Ahora también saca su celular, escanea un código y ¡listo! Para muchos tenderos, las aplicaciones como PayPhone, Deuna, Datalink, entre otras, se han vuelto parte de su día a día. Sin embargo, también aparecen estafadores que intentan aprovecharse de quienes no conocen bien cómo funciona el sistema.

Cobra con confianza: cómo usar apps de pago sin caer en estafas

Cada vez más tenderos cobran por aplicaciones. Aquí te damos claves para evitar estafas y proteger tu dinero al usar estas plataformas.



¿CÓMO ASEGURARSE DE QUE EL PAGO ES REAL?

- Un error común es confiar solo en la pantalla del cliente. Algunas personas muestran capturas falsas o hacen transferencias que luego cancelan. Para evitarlo:
- **Verifica tú mismo el pago.** Revisa la notificación en tu app o entra a tu cuenta y confirma que el dinero llegó.
 - **No entregues el producto antes de verificar.** Aunque el cliente se vea apurado, es mejor esperar unos segundos.
 - **Ten tu teléfono cargado y con señal.** Así puedes revisar cualquier movimiento en tiempo real.

Consejo:

Usa siempre aplicaciones oficiales descargadas desde Google Play o App Store. Nunca compartas tu clave ni aceptes enlaces sospechosos que prometen 'premios' o 'bonificaciones'.

Cobra fácil, pero con seguridad.

Usar apps de pago puede facilitar tu negocio, hacerte más moderno y hasta aumentar tus ventas. Pero también requiere atención y algo de práctica. Con estos consejos, tu tienda estará más protegida y lista para seguir creciendo.

¿QUÉ APPS SON SEGURAS PARA TENDEROS?

- En Ecuador, las más conocidas y confiables para negocios pequeños son:
- **PayPhone.** Permite recibir pagos con código QR y también con tarjeta sin necesidad de datáfono.
 - **Deuna.** Usada en muchos comercios por su sistema de cobros rápidos.
 - **Datalink.** Soluciones más completas si tienes un volumen alto de ventas.
 - **Transferencias bancarias.** Aunque siguen siendo muy usadas, hay que estar atentos al momento exacto en que llega el dinero.

P

Factura desde cualquier parte del mundo con SECURITYFACTURA

Tu plan de facturación + **firma electrónica** con el

20% de descuento

usando el código

FacturaConSD



*Válido hasta el 14 de agosto del 2025. El 20% de descuento es exclusivo para planes de facturación con firma electrónica comprados en línea, usando el código FacturaConSD. Aplican términos y condiciones.

Escanea el QR y contrata en línea hoy



¡Lo fresco vende!

Mantener bien los productos no solo atrae más clientes, también evita pérdidas económicas y mejora la reputación del negocio. Una chef brinda consejos prácticos para conservar frutas, verduras y otros alimentos.

En una tienda de barrio, nada dice “calidad” como un puesto de frutas brillantes, verduras crujientes y productos que lucen como recién traídos del campo. Sin embargo, mantener la frescura de los alimentos en ambientes pequeños y muchas veces sin refrigeración puede ser un verdadero reto para los tenderos.

Según la chef Juliana Valle experta en manipulación de alimentos dice que hay prácticas simples pero efectivas que pueden marcar la diferencia. Aquí te presenta algunas recomendaciones:

1. Rotación inteligente de productos. Aplica la regla del FIFO (First In, First Out), es decir, los productos que entran primero deben venderse primero. Esto evita que se acumulen alimentos vencidos o en mal estado. Revisa a diario la mercadería y coloca los productos más nuevos al fondo del estante.

2. Ventilación y sombra natural. Evita dejar frutas y verduras expuestas al sol o en espacios cerrados sin ventilación. El calor acelera su maduración y descomposición. Ubica

Refrigeración inteligente

Una refrigeración inteligente no solo conserva los vegetales, sino que mejora su vida útil, reduce pérdidas y mantiene la confianza del cliente. El primer paso hacia un sistema eficiente consiste en conocer las necesidades específicas de cada producto. No todos los vegetales se comportan igual en frío: mientras el brócoli y la coliflor requieren temperaturas cercanas a 1 °C, productos como el pepino o el tomate sufren daños si se enfrían demasiado. Por eso, conviene agrupar los vegetales según su

sensibilidad al frío y colocarlos en zonas diferenciadas dentro del refrigerador.

Otro aspecto esencial es mantener sensores o termómetros visibles para monitorear tanto la temperatura como la humedad. Una refrigeración inteligente ajusta estos niveles de forma precisa: la humedad relativa alta beneficia a las hojas verdes, pero puede perjudicar a otros vegetales si no hay una correcta ventilación. Por esta razón, se deben utilizar gavetas que controlen la humedad y bandejas que permitan la circu-

lación del aire, evitando condensación y puntos calientes dentro del equipo. Además, los espacios no deben llenarse en exceso; esto obstruye el flujo de aire y genera temperaturas desiguales.

Una refrigeración bien planificada permite ofrecer productos frescos, visualmente atractivos y seguros para el consumo. Este tipo de manejo no solo mejora la experiencia del cliente, sino que también contribuye a una gestión más rentable y profesional del negocio.

estos productos cerca de ventanas, bajo techos que bloqueen la luz directa y, si es posible, utiliza ventiladores para mantener el aire en movimiento.

3. Refrigeración estratégica. No todo va al frío, pero sí es importante identificar qué productos requieren refrigeración: lácteos, carnes, embutidos, jugos y ciertos vegetales (como espinacas o brócoli). Usa termómetros para asegurarte de que tus neveras estén entre 0 °C y 4 °C.

4. Limpieza constante. Una tienda limpia no solo da mejor imagen, sino que evita contaminaciones cruzadas y malos olores. Lava bandejas, vitrinas y refrigeradores al menos una vez por semana. Desecha inmediatamente los productos podridos o con signos de moho.

5. Compra responsable y en pequeñas cantidades. Es preferible rea-

bastecerse más seguido con productos frescos, que hacer compras grandes que terminan dañándose. Alinea tus compras con el ritmo real de ventas.

6. Usa etiquetas y fechas claras. Identifica cada producto con su fecha de entrada. Puedes usar marcadores o etiquetas adhesivas. Esto te permite tener un mejor control sobre lo que se está vendiendo y lo que está por vencer.



La frescura no solo es una promesa de calidad, también es una estrategia de fidelización. Cuando los clientes saben que en tu tienda siempre encuentran productos en buen estado, no dudan en volver”.

CHEF
Juliana Valle