

# MOVERSE PARA CRECER

Ventas, bienestar y emprendimiento se unen en este especial que presenta consejos para potenciar negocios, ejercicios para el día a día y una historia de superación que demuestra que el éxito se construye paso a paso.



Conoce la movilidad que necesita tu negocio **Pág. 5**

Ejercicios de CrossFit adaptados a la jornada de un tendero **Pág. 6-7**

La historia de Don Pablo **Pág. 8**



**E**n cada partido importante hay una tradición que se repite en miles de hogares: reunirse para ver el encuentro acompañado de comida, bebidas y buena compañía. Detrás de esas reuniones también hay un beneficiado silencioso: la tienda de barrio.

Para muchos tenderos, las jornadas futboleras representan un incremento en las ventas, especialmente cuando los partidos se juegan durante los fines de semana o después de la jornada laboral.

Doña Martha, propietaria de una tienda en Urdesa, asegura que estos encuentros generan un movimiento especial entre sus clientes.

“Las personas suelen reunirse, sobre todo cuando los partidos son fines de semana o después del horario de oficina. Pasan comprando cosas para picar o bebidas. Ecuador ha perdido, compran desanimados, pero compran”, comenta entre risas.

Las preferencias de compra suelen repetirse. Las cervezas

## Cuando rueda el balón, también se mueve la tienda

El Mundial se convirtió en una oportunidad para muchos tenderos que ven aumentar la venta de productos para reuniones familiares y entre amigos.

encabezan la lista, seguidas por las fundas de hielo para mantenerlas frías. Sin embargo, el consumo va más allá de las bebidas.

“La gente compra carnes para hacer asados y también se lleva carbón. Como muchos ven los partidos en familia, también compran gaseosas para los más pequeños”, explica Marthita, como la conocen el barrio.

El horario del partido también influye en el comportamiento de los clientes. Cuando los encuentros coinciden con la salida del trabajo, predominan las reuniones entre amigos. En cambio, los fines de semana suelen convertirse en una excusa para compartir en familia.

“Si los partidos son después de la oficina, se reúnen grupos de amigos y siempre hay alguien que pone la casa. Pero también hay muchas familias que se juntan para ver los encuentros”, señala.

Según Martha, el día de mayor movimiento en su ne-

gocio fue el debut de Ecuador en el torneo.

“El domingo del primer partido fue el día más fuerte. La gente estaba ilusionada y vino a comprar bastante para reunirse en familia. Como además era domingo, hubo mucho movimiento”, recuerda.

Más allá de los resultados deportivos, los encuentros se han convertido en una oportunidad para fortalecer la economía de los pequeños negocios de barrio. Cada funda de hielo, cada gaseosa y cada paquete de carbón forman parte de una cadena de consumo que beneficia directamente a los tenderos.

Y aunque las victorias siempre generan más entusiasmo, Martha asegura que las derrotas tampoco frenan las ventas.

“Cuando perdimos, vinieron a comprar más bebidas”, dice entre carcajadas.

Porque en Ecuador, gane o pierda el equipo, las reuniones continúan. Y la tienda de la esquina siempre forma parte del partido.

# COMPRA TU TARJETA y RECIBE \$1

## Beneficios de tener tu tarjeta física:

- ✓ Compras seguras en cualquier lugar.
- ✓ Mayor aceptación en comercios.
- ✓ Retira efectivo cuando lo necesites.



## Solo con tu cédula y sin depósito inicial:

1

Compra la tarjeta

2

Descarga la app peiGo

3

Activa y te devolvemos \$1 en tu cuenta.

Consulta aquí  
los Términos  
y Condiciones:



Revisa aquí  
nuestra Política de  
Tratamiento de Datos:



\*Duración hasta el 31 de julio o hasta agotar stock. Aplican términos y condiciones.

**D**esfiles, eventos culturales y actividades familiares marcan la agenda de la ciudad, y en los barrios este ambiente también se refleja en el movimiento de las tiendas. Durante las Fiestas Julianas, el ritmo cotidiano cambia y las compras se orientan hacia productos que acompañan las celebraciones, las salidas y las reuniones en familia.

En este contexto, los hábitos de consumo cambian y algunos productos ganan protagonismo, especialmente aquellos relacionados con el clima, la movilidad y las actividades al aire libre que caracterizan esta temporada en la ciudad.

#### Bebidas y snacks con mayor demanda

Las bebidas frías como gaseosas, agua y jugos se vuelven indispensables para el calor y las jornadas al aire libre, especialmente durante desfiles y actividades familiares que se realizan en distintos puntos de la ciudad. El movimiento constante de personas hace que estos productos tengan mayor rotación en los barrios.

A esto se suman los dulces y snacks, que tienen mayor salida entre niños y familias que participan en eventos o recorren la ciudad. Caramelos, galletas, maní, papas fritas y otros productos pequeños de consumo inmediato se convierten en compras frecuentes, muchas veces de última hora, antes de salir a las actividades programadas.

#### Artículos festivos y escolares

Pero no solo se trata de alimentos. En esta época también aumenta la demanda de artículos festivos que acompañan el ambiente juliano. Banderitas de la ciudad, globos con los colores celeste y blanco y pequeños elementos decorativos empiezan a aparecer con más frecuencia en los mostradores de los barrios.

Estos productos no solo responden a celebraciones familiares o reuniones vecinales, sino también a actividades escolares y actos cívicos, donde a los niños se les suele pedir llevar símbolos alusivos a la ciudad. Esto genera una demanda puntual pero constante durante las primeras semanas de julio.



# Fiestas Julianas: Guayaquil prepara su modo celebración

A puertas del mes de julio, crecen las ventas de bebidas frías, dulces y artículos festivos en los barrios.

#### Un mes que cambia el ritmo del barrio

Así, el inicio de julio marca un cambio visible en el consumo diario. Entre calor, eventos y tradición, el movimiento en los barrios se intensifica y las compras se orientan hacia lo práctico, lo refrescante y lo festivo, con mayor rotación en horarios específicos como tardes y fines de semana.

En medio de las Fiestas Julianas, el consumo en los barrios acompaña el ritmo de la ciudad y convierte a estos espacios en puntos clave de abastecimiento durante toda la temporada.

**E**n una tienda, cada producto tiene un propósito y, detrás de cada percha llena, existe un trabajo constante que muchas veces pasa desapercibido. La coordinación de pedidos, la relación con proveedores y la revisión de inventarios forman parte de una cadena donde el transporte cumple un rol fundamental.

La capacidad de movilizar productos de forma eficiente permite mantener la continuidad del negocio y responder oportunamente a las necesidades de los clientes. En ese sentido, los camiones Chevrolet han sido desarrollados para acompañar estas exigencias. Su portafolio de 12 modelos, con capacidades de hasta 19 toneladas, ofrece alternativas para distintos tipos de carga, brindando soluciones pensadas para quienes dependen del transporte como parte esencial de su actividad comercial.

La tecnología es uno de los factores clave en su desempeño. Gracias a la incorporación de motores Isuzu y tecnología de origen japonés, estas unidades están diseñadas para ofre-



## Cuando tu tienda **no puede detenerse**

cer confiabilidad, eficiencia y resistencia en cada jornada. Además, el sistema Common Rail optimiza el consumo de combustible, lo que contribuye a mejorar la eficiencia operativa y a gestionar de mejor manera uno de los recursos más impor-

tantes dentro del transporte.

La seguridad y el confort también forman parte de esta ecuación. Su estructura robusta, junto con una cabina diseñada para ofrecer mayor visibilidad del entorno, permite que el conductor realice sus recorridos

Soluciones de transporte que aseguran la continuidad de tu negocio, incluso cuando la operación no puede hacer una pausa.

con mayor confianza y control.

Actualmente, la gestión de una operación no depende únicamente del vehículo. Contar con información en tiempo real se ha convertido en una herramienta clave para optimizar recursos y mejorar la toma de decisiones. En este contexto, OnStar complementa la experiencia de transporte mediante una plataforma que permite monitorear variables clave de la operación.

A través de esta tecnología es posible acceder a información como ubicación, velocidad, consumo de combustible y otros indicadores relevantes para la gestión diaria. Asimismo, cuenta con más de 100 reportes que ayudan a supervisar la operación, fortalecer el mantenimiento preventivo y mejorar la eficiencia de cada recorrido.

El portafolio de camiones Chevrolet en Ecuador está respaldado por una red de concesionarios y talleres autorizados a nivel nacional. Una propuesta diseñada para acompañar a quienes necesitan que su negocio siga avanzando todos los días y que su tienda esté siempre abastecida.

P

# CAMIONES CON TASA DESDE 7,30%

## PARA SEGUIR PRODUCIENDO

SUJETO A CALIFICACIÓN DE ENTIDAD FINANCIERA.  
APLICAN RESTRICCIONES.

JUNTOS PARA CONQUISTAR EL CAMINO

100% HECHO EN JAPÓN

TECNOLOGÍA ISUZU

CHEVROLET

Muchas personas asocian el CrossFit con ejercicios intensos, levantamiento de pesas y entrenamientos de alta exigencia. Sin embargo, detrás de esta disciplina existe un objetivo mucho más práctico: preparar al cuerpo para responder mejor a las actividades de la vida diaria.

Así lo explica el entrenador deportivo Marcos Solórzano Montalván, quien señala que gran parte de los movimientos que se realizan durante una sesión están inspirados en acciones cotidianas como cargar bolsas del supermercado, levantar una caja, subir escaleras, empujar objetos o agacharse para recoger algo del suelo.

“El cuerpo está diseñado para moverse. Cuando entrenamos movimientos funcionales, estamos fortaleciendo habilidades que utilizamos todos los días”, comenta.

Uno de los ejercicios más comunes es la sentadilla, un movimiento que replica la acción de sentarse y levantarse de una silla. También están los levantamientos desde el suelo, que enseñan la técnica adecuada para recoger objetos pesados sin comprometer la espalda.

Para quienes pasan gran parte de su jornada trabajando en un negocio, atendiendo clientes, moviendo mercadería o permaneciendo muchas horas de pie, Solórzano recomienda fortalecer cinco movimientos básicos que ayudan a prevenir lesiones y mejorar la postura.

Estos ejercicios no solo contribuyen a desarrollar fuerza y resistencia, sino que también permiten realizar las tareas diarias con mayor seguridad y eficiencia. A continuación, el entrenador comparte cuáles son los cinco movimientos que toda persona debería incorporar a su rutina de entrenamiento.

# La rutina también se entrena

Levantar peso, agacharse o cargar objetos son acciones diarias que el CrossFit ayuda a ejecutar de forma más segura y eficiente.



**Peso muerto (Deadlift).** Es un movimiento que enseña a levantar objetos desde el suelo de forma segura, utiliza principalmente las piernas y la cadera en lugar de la espalda. En la vida diaria se aplica al cargar fundas de compras, levantar cajas o mover mercadería.

**Cargada con pelota (Wall Balls).** Este ejercicio combina una sentadilla con el impulso de una pelota hacia arriba, simulando acciones como levantar cajas o colocar objetos en estantes altos. Ayuda a desarrollar fuerza, coordinación y potencia para realizar estas tareas de manera más segura y eficiente.



**Levantamiento de sandbag.** Simula la acción de cargar sacos, bultos o mercadería al hombro. Fortalece la espalda, el abdomen y las piernas, ayuda a mover cargas pesadas con una técnica adecuada y menor riesgo de lesiones.



**Sentadilla.** Reproduce el movimiento de sentarse, levantarse o agacharse para recoger objetos del suelo. Fortalece piernas y glúteos, facilita las actividades diarias y reduce el riesgo de lesiones.



**Caterpillar.** Es un ejercicio que mejora la movilidad, la coordinación y la estabilidad del cuerpo. Ayuda a levantarse del suelo con mayor facilidad. Además, es ideal para desarrollar la capacidad de ponerse de pie de forma segura después de una caída.



Hace diez años, Juan Pablo Sánchez Montiel atravesaba uno de los momentos más difíciles de su vida. Había pasado cerca de un año sin empleo y su esposa también se encontraba sin trabajo. La incertidumbre económica golpeaba a la familia, pero fue precisamente en medio de esa situación cuando surgió una idea que cambiaría su historia.

La propuesta nació de su esposa: emprender con productos tradicionales de Manabí, provincia de donde es originaria su madre. Lo que comenzó como una alternativa para generar ingresos terminó convirtiéndose en 'Productos Manabita Don Pablo', un negocio que hoy cuenta con tres sucursales y una clientela que trasciende fronteras.

"Por adversidades de la vida nos tocó emprender. Mi esposa y yo nos quedamos sin trabajo y decidimos apostar por este negocio", recuerda.

#### Tradición que viaja desde Manabí

Actualmente, cerca del 90% de los productos que comercializan provienen directamente de Manabí. Entre ellos destacan quesos, salprieda, dulces tradicionales, miel, polen y otros alimentos típicos de la gastronomía manabita.

Además, la familia produce sus propias tortillas de yuca, tortillas de maíz, panes de almidón y tortillas de chicharrón, todos elaborados bajo registro sanitario.

Con el paso de los años aprendieron que la exigencia de los clientes es alta, especialmente cuando se trata de productos emblemáticos como el queso manaba.

"La gente conoce muy bien el sabor y la calidad. Cuando prepara un moro o una lasaña, sabe distinguir si es queso manaba o no", comenta.

La pandemia no los detuvo. Uno de los mayores desafíos llegó durante la pandemia. Mientras muchos negocios cerraban sus puertas, la familia decidió seguir adelante.

Juan Pablo asegura que nunca pensaron en rendirse. Por el contrario, aprovecharon las redes sociales para dar a conocer sus productos y fortalecer el contacto con los clientes.

# "No se trata de ideas, sino de hacerlas realidad": la historia de Don Pablo

Tras quedarse sin empleo junto a su esposa, Juan Pablo Sánchez apostó por los sabores tradicionales de Manabí.



Según calcula, alrededor del 60% de su crecimiento se debe a la difusión digital, en sus redes @donpablo\_productosmanabita. El resto llegó gracias al boca a boca de los propios consumi-

dores, especialmente ecuatorianos que emigraron a Estados Unidos y Europa y comenzaron a recomendar los productos a familiares y amigos.

#### Un negocio familiar

Más allá de las ventas, Juan Pablo considera que su mayor logro ha sido construir un proyecto que involucra a toda su familia.



#### Los favoritos de los clientes

- Queso manaba
- Salprieda empacada al vacío
- Tortillas de yuca
- Tortillas de maíz
- Pan de almidón
- Dulces tradicionales de Chone

Su esposa, sus hijos y su suegra forman parte activa del emprendimiento, que actualmente cuenta con locales en distintos puntos de Guayaquil. Su matriz, en Cañar 510 entre Chile y Chimborazo.

"El mayor orgullo es que toda mi familia ha sabido sacar adelante este negocio", afirma.

#### El consejo de Don Pablo

Después de una década como emprendedor, Juan Pablo tiene claro cuál es la principal herramienta para quien sueña con iniciar un negocio.

"Todo está en la mente. Muchas veces escuchamos que no se puede o que es difícil, pero la capacidad la tiene cada persona. El emprendedor debe creer en sí mismo y trabajar con sus propias manos para salir adelante", señala.

Hoy, mientras Productos Manabita Don Pablo se acerca a su décimo aniversario, su fundador mantiene un objetivo pendiente: que los sabores tradicionales de Manabí lleguen algún día de manera permanente a las mesas guayaquileñas y el mercado estadounidense.