

EL QUE MUEVE EL BARRIO

EXTRA
INFORMA PRIMERO Y MEJOR

Las historias de tu barrio importan. Descubre el nuevo concurso de cortometrajes y participa. Además, entérate cómo cuidar tu salud, prevenir enfermedades ¡y mucho más!



Banco Guayaquil e ITV presentan
concurso de cortometrajes **Pág. 3**

El tendero sí puede cuidarse
Pág. 7

Un nuevo suscriptor de Diario EXTRA,
una historia que inspira. **Pág. 8**

En un escenario donde las grandes cadenas dominan con presupuestos millonarios, los tenderos parecen tener todas las de perder. Sin embargo, Luigi Tomalá explica que la clave está en aprovechar las redes sociales para humanizar la marca y conectar con la comunidad.



“Las tiendas de barrio tienen algo que las cadenas no pueden replicar: la cercanía y la familiaridad. Cuando un tendero abre un canal digital, está trasladando esa relación al mundo en línea”, señala. De esta forma, la visibilidad no se mide solo en seguidores, sino en la capacidad de fortalecer vínculos de confianza con los vecinos.

Estrategias para destacar con pocos recursos

Entre las tácticas más efectivas, Tomalá menciona la geolocalización. Esto significa dirigir los esfuerzos a un público cercano mediante anuncios en Facebook o Instagram, sorteos locales o la creación de un perfil en Google Business Profile para aparecer en búsquedas rápidas del barrio.

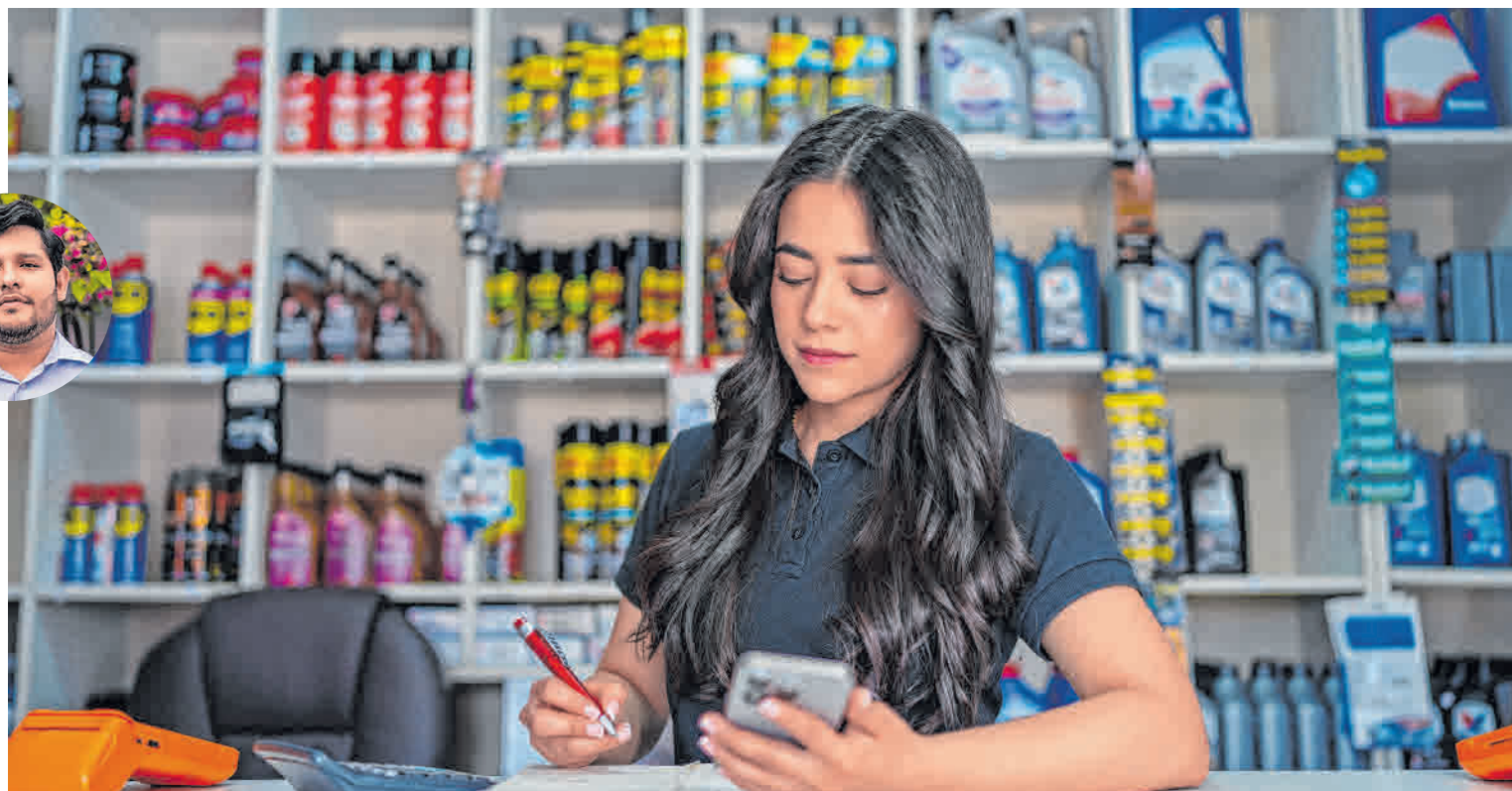
Además, recomienda aprovechar herramientas sencillas como las historias en redes sociales, para mostrar la llegada de nueva mercadería, saludando a los clientes o anunciando promociones. “La constancia en mostrar el día a día convierte al tendero en parte activa de la vida digital de su comunidad”, comenta.

La fidelización digital: bajo costo, alto impacto

Fidelizar clientes no siempre implica grandes inversiones. Según el especialista, lo más efectivo es la interacción constante: responder mensajes, agradecer comentarios y compartir el contenido que los propios clientes generan. “Un tendero puede lanzar campañas de fidelización muy simples, como ofrecer descuentos a quienes muestren un post en la tienda o dar atención vía WhatsApp Business”, afirma. Esta herramienta, destaca, se convirtió en uno de los motores de facturación más potentes para los negocios pequeños.

Errores frecuentes en la gestión digital

Pero no todo es acierto. To-



Cómo enfrentar la competencia de grandes cadenas y supermercados

Con estrategias simples, las redes sociales pueden transformar la relación de confianza entre tenderos y sus clientes.

malá advierte que muchos tenderos tratan sus redes como un simple catálogo de productos, publicando únicamente precios y promociones. Esto, lejos de atraer, suele alejar a los clientes.

“El error es olvidar el factor humano. No se trata de llenar la página de ofertas, sino de construir comunidad e interacción. Publicar sin estrategia, de forma esporádica y sin un objetivo, también es un fallo común”, señala.

¿Qué tipo de contenido conecta más?

El experto asegura que las historias del negocio y de sus

clientes son las que más enganchan al público. Mostrar lo que ocurre detrás del mostrador, resaltar anécdotas o incluso dar protagonismo a los vecinos son acciones que generan confianza y empatía.

“Las promociones importan, pero lo que construye una relación a largo plazo es la autenticidad. El cliente quiere sentir que está comprando en un lugar humano, no en un simple punto de venta”, recalca Tomalá.

WhatsApp Business: aliado silencioso de los tenderos

El uso de herramientas de mensajería instantánea se con-

virtió en una pieza estratégica. WhatsApp Business, por ejemplo, permite automatizar respuestas, organizar catálogos y segmentar clientes. Para el tendero, esto significa vender sin necesidad de grandes plataformas: basta con tener la lista de contactos del barrio para enviar ofertas exclusivas o recibir pedidos. “Lo más poderoso es que convierte un canal masivo en un canal hiperpersonalizado, lo que un cliente siempre valora”, explica.

Un consejo para empezar hoy mismo

Para quienes aún no dan el salto al mundo digital, el espe-

CONSEJOS PRÁCTICOS PARA TENDEROS EN REDES SOCIALES

- **Humaniza tu marca,** muestra lo que ocurre en tu día a día.
- **Usa la geolocalización** para llegar a tu barrio.
- **Responde** todos los comentarios y mensajes, la interacción fideliza.
- **Evita que tu perfil** sea solo un catálogo de precios.
- **Crea programas** de lealtad digitales (descuentos, sorteos).
- **Aprovecha WhatsApp** Business para atención directa y rápida.
- **Sé constante,** la regularidad pesa más que la calidad del diseño al inicio.

cialista es directo: la clave está en comenzar con acciones simples pero constantes. “Abre una cuenta en Instagram o Facebook y publica al menos dos historias al día. Una muestra tu producto estrella y otra saluda a tu comunidad. La consistencia es más importante que la perfección”, concluye.

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

“Festival de Cortos del Barrio”:

Banco Guayaquil, en alianza con el Instituto Tecnológico (ITV), presentó el Festival de Cortos del Barrio, un concurso que invita a jóvenes de todo el país a contar, a través de cortometrajes, historias reales de sus comunidades.

El objetivo es que los participantes reflejen, con su creatividad, historias de los barrios en Ecuador, integrando de forma original la presencia de Banco del Barrio.

Pueden participar estudiantes de colegios, universidades o institutos tecnológicos, desde los 15 años, de manera individual o en grupos de hasta tres personas. El corto debe durar entre 7 y 10 minutos y estar ambientado en un barrio real del país.

Los premios incluyen hasta \$3.000 en efectivo, órdenes de

JÓVENES CONTARÁN HISTORIAS REALES DE SU COMUNIDAD

Banco Guayaquil e ITV lanzan un concurso de cortometrajes para estudiantes con premios en efectivo, becas y pasantías. ¡Inscripciones abiertas!

compra Sony, becas de estudio en ITV y pasantías en Banco Guayaquil. También habrá una categoría de Premio del Público, que será votado en línea.

Además, los concursantes tendrán acceso a 6 workshops gratuitos para aprender sobre guion, dirección, fotografía y actuación.

Para más información y bases del concurso, visita:

www.festivalcortosdelbarrio.com



LOS PREMIOS DEL FESTIVAL SON:

■ **Primer lugar:** \$3.000, una orden Sony de \$500, pasantías en Banco Guayaquil y una nota de crédito de \$5.000 para estudiar en ITV una carrera de Producción. Además, se hará la proyección del corto ganador en un evento de Banco del Barrio.

■ **Finalistas:** \$500 cada uno, \$200 en orden de compra Sony y proyección del corto en un evento de Banco del Barrio.

■ **Premios especiales:** Mejor Director, Mejor Actor y Mejor Actriz, con notas de crédito de \$5.000 en ITV para carreras de Dirección y Actuación.

■ **Premio del público:** \$500 y proyección especial en el evento de Banco del Barrio.

P





Festival de cortos del barrio

¡Llegó el Festival de Cortos del Barrio!

Una iniciativa para que los estudiantes de **colegios, universidades e institutos** cuenten la vida de su barrio en un cortometraje.

Participa y **gana hasta \$3.000** y muchos premios más

Encuentra más información aquí

festivalcortosdelbarrio.com

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

Organizado por:



El mantenimiento preventivo que todo vehículo de reparto necesita

Cuidar frenos, motor y suspensión evita gastos mayores y asegura la continuidad del negocio.

"Prevenir es invertir", asegura el experto

Marcos Barreto, mecánico automotriz con dos décadas de experiencia, lo resume en una frase: "Un carro sin mantenimiento genera más gastos que ingresos".

Para él, el mantenimiento preventivo es la mejor inversión que puede hacer un dueño de negocio. "Un chequeo periódico ayuda a alargar la vida útil del vehículo y mantenerlo seguro. Los frenos, el motor y la suspensión son los puntos críticos que nunca deben pasarse por alto", enfatiza.



La frecuencia ideal de los chequeos

Según don Marcos, hay ciertos puntos que nunca deben faltar en cada visita al mecánico:

- Pastillas y líquido de frenos.
- Cambio de

aceite y filtros.

- Revisión de suspensión.

"Estos elementos son el corazón de un vehículo de reparto. Si alguno falla, el carro pierde eficiencia y seguridad. Por eso insisto en que no hay que esperar a que aparezcan los problemas para recién invertir en reparaciones", señala.

Para él, el mantenimiento preventivo es la mejor inversión que puede hacer un dueño de negocio. "Un chequeo periódico ayuda a alargar la vida útil del vehículo y mantenerlo seguro. Los frenos, el motor y la suspensión son los puntos críticos que nunca deben pasarse por alto", enfatiza.

El papel de los conductores

Aunque el mecánico haga su parte, los conductores también juegan un rol clave en la vida útil de las camionetas y furgonetas. "He visto choferes que abusan de los carros porque no son de ellos. Frenan de golpe, aceleran sin cuidado o los sobrecargan. Esa mentalidad debe cambiar", asegura el experto. El descuido no solo afecta al dueño, que pierde entregas y dinero, sino también al propio conductor. "Un mal manejo puede costarle el trabajo. Si el vehículo se daña por negligencia, ambos pierden", explica.

Los fallos más frecuentes

En su taller, don Marcos ve cada día las consecuencias de descuidar las revisiones básicas. Los problemas más comunes son los frenos dañados: pastillas desgastadas, discos rayados, zapatas y tambores al límite de su vida útil.

A esto se suman motores con componentes internos deteriorados por no realizar a tiempo los cambios de aceite y filtros. "Es como jugar a la ruleta rusa. Cuando no se cumple con estos mantenimientos, tarde o temprano el carro falla, y casi siempre en el momento menos esperado", comenta.

Consejos para ahorrar sin comprometer la seguridad

El mantenimiento no tiene que ser un gasto excesivo, siempre y cuando se haga de forma planificada. Nuestro experto recomienda hábitos simples:

- Revisar y sacar las ruedas al menos una vez al mes.
 - No olvidar que el vehículo es parte fundamental del negocio.
 - Pensar que cada revisión es un seguro para evitar pérdidas mayores.
- "Un negocio depende cien por ciento de su transporte. Si el carro se daña, las entregas se detienen y los ingresos también. El mantenimiento no es un lujo, es una necesidad", recalca.

Una herramienta de sustento

El mensaje final de Marcos Barreto es claro: un vehículo de reparto no es solo un medio de transporte, es una herramienta que sostiene el negocio y, en muchos casos, el sustento de toda una familia.

"Si se lo cuida como propio, el carro responde. No se detienen las entregas, el negocio avanza y todos salen ganando", concluye.



El enemigo silencioso: el desgaste

De acuerdo con su experiencia, lo que más suele desgastarse en vehículos de reparto son los frenos y la suspensión, debido a la carga constante y a los recorridos diarios en zonas urbanas.

Para prevenirlo recomienda chequeos mensuales. Y si una pieza ya presenta señales de deterioro, no hay que dudar: debe reemplazarse de inmediato. "Postponer un cambio puede parecer un ahorro, pero en realidad termina costando el doble porque daña más componentes", advierte.

NPR 815
— AHORA **DESDE**
\$37.490



*Aplica modelo NPR 815, año modelo 2026 versión estándar.

Juntos para conquistar el camino



100% hecho en Japón

TECNOLOGÍA ISUZU



... Cuando no se vende

Durante las temporadas de baja venta, los comerciantes enfrentan más que pérdidas económicas, también luchan contra la ansiedad, la incertidumbre y el desánimo.

En el pequeño local, los días sin venta pueden sentirse eternos. Las cuentas siguen corriendo, los gastos fijos no se detienen y lo que genera una presión silenciosa pero constante. Muchos tenderos experimentan una sensación de fracaso personal cuando el negocio no rinde como esperan, lo que afecta su estado de ánimo, sus decisiones y su salud mental.

Psicólogos y expertos en gestión emocional coinciden en que aceptar los altibajos forma parte del proceso. "No hay negocio sin ciclos", dice Mariana Burgos terapeuta ocupacional con experiencia en acompañamiento a emprendedores. "El problema aparece cuando el comerciante interpreta los malos días como un fracaso permanente".

Una de las claves para atra-

vesar estas etapas consiste en mantener rutinas. Abrir puntualmente, revisar el inventario, limpiar el local o incluso replantear la estrategia de ventas puede dar una sensación de control. Estas acciones, aunque no generen ingresos inmediatos, ayudan a sostener el ánimo y preparan el terreno para mejores días.

Otra técnica efectiva es separar la identidad personal del rendimiento del negocio. No todo lo que ocurre en la tienda refleja el valor del comerciante. Factores externos como la economía local, la estacionalidad o la competencia también influyen.

El apoyo entre colegas cumple un rol fundamental.

Hablar con otros vendedores, intercambiar experiencias o incluso compartir estrategias puede aliviar la presión. Sentirse acompañado reduce la carga emocional y permite ver la situación con más perspectiva.

Por último, pedir ayuda profesional no debe verse como un signo de debilidad. Algunos municipios y cámaras de comercio ofrecen asesoramiento gratuito para pymes y comerciantes. Recurrir a estos recursos puede marcar una gran diferencia.

Los días de vacas flacas no duran para siempre. La paciencia del tendero no solo sostiene el negocio; también fortalece al comerciante.

Recomendaciones de la psicóloga Karla Varas

Respira y detente un momento. Cuando sientas que todo se acumula, haz una pausa breve. Respirar profundo te ayuda a reducir la ansiedad y tomar mejores decisiones.

No estás solo. Habla con otros tenderos, amigos o familiares. Compartir lo que estás viviendo alivia la carga y puede darte nuevas ideas para afrontar la situación.

Enfócate en lo que puedes controlar. No pierdas energía en lo que no depende de ti (como la economía general). Mejor, enfócate en acciones concretas: mejorar la atención al cliente, revisar tus costos o buscar promociones.

Mantén una rutina saludable. Duerme bien, aliméntate adecuadamente y toma pequeños descansos durante el día. Cuidarte es parte del negocio.

Sé flexible, no rígido. Las crisis también son oportunidades. Tal vez es momento de ofrecer nuevos productos, ajustar horarios o reinventar tu servicio.

Celebra las pequeñas victorias. ¿Vendiste un poco más hoy? ¿Un cliente te agradeció? Son señales de que vas en buen camino.

Cuidarse también es parte del trabajo

Los tenderos, pieza clave en la vida de barrios y comunidades, enfrentan una rutina que muchas veces pasa desapercibida, pero que cobra factura en su salud. El doctor Orlando Pin, médico internista advierte sobre las enfermedades más frecuentes en este grupo laboral y explica cómo prevenirlas con acciones simples pero efectivas.

“Permanecer muchas horas de pie, con pocas pausas y escasa hidratación, genera una combinación peligrosa para el cuerpo”, afirma Pin. Entre los problemas más comunes están las várices, el sobrepeso, los dolores articulares y las enfermedades gastrointestinales. A eso se suma el impacto emocional del trabajo constante, que puede derivar en ansiedad o fatiga crónica.

Problemas circulatorios y musculares

Las várices son una de las quejas más frecuentes. El médico recomienda el uso de calzado cómodo, medias de compresión y pausas breves cada dos horas para sentarse o elevar las piernas. En cuanto al dolor de espalda y cuello, Pin sugiere adaptar la altura del mostrador y realizar estiramientos al inicio y final del día.

Riesgos por mala alimentación

Muchos tenderos comen de forma apresurada o recurren a productos ultraprocesados disponibles en su propio negocio. Esto favorece el aumento de peso, la gastritis y la diabetes. “Es importante planificar las comidas, incluir frutas y verduras, y limitar el

Este trabajo implica largas horas de pie, mala alimentación y estrés, lo que perjudica la salud. Un médico brinda consejos prácticos para cuidar el cuerpo y la mente en la rutina diaria.

Recomendaciones clave

Hacer pausas cortas durante la jornada.

Mantener una botella de agua siempre a mano.

Comer alimentos frescos y evitar las frituras.

Dormir al menos siete horas por noche.

Consultar al médico una vez al año, aunque no haya síntomas.

consumo de bebidas azucaradas”, indica Pin.

cuidado mental y descanso

El estrés por la inseguridad, las cuentas por pagar o el exceso de trabajo también afecta. El médico aconseja reservar al menos un día libre a la semana, practicar técnicas de respiración y mantener conversaciones fuera del ámbito laboral. “La salud mental también se cultiva con vínculos sanos y tiempo de calidad”, agrega.

DATO

Cuidar la salud no debe ser un lujo, sino una prioridad. Los tenderos sostienen la economía de muchos hogares, y su bienestar también merece atención.

Lo que debes hacer

- Hidrátate bien. Bebe suficiente agua a lo largo del día (aproximadamente 1.5 a 2 litros para un adulto promedio).
- Haz ejercicio regularmente. Al menos 150 minutos de actividad moderada por semana (caminar rápido, nadar, montar bicicleta).
- Evita pantallas antes de dormir y crea una rutina relajante para conciliar el sueño.
- Habla de tus emociones. No tengas miedo de buscar apoyo emocional si lo necesitas.
- Evita la automedicación. Usa medicamentos solo con receta o recomendación médica.
- Vacúnate según el calendario correspondiente.
- Cuida tu higiene personal. Lavado frecuente de manos, cuidado bucal, etc.



Por cinco años, David Cordero De La Cruz convirtió su pasión por el café en una herramienta de transformación social. Desde su natal Atuntaqui, en la provincia de Imbabura, fundó "Café Granfe", una marca que hoy exporta pequeñas cantidades a Francia y Alemania, pero cuyo verdadero propósito va más allá de las fronteras comerciales.

David, un comerciante de 40 años y lector empedernido, es también el impulsor de Casa de Paz, una fundación donde cada semana imparte clases de liderazgo a 150 niños, la mayoría provenientes de familias de escasos recursos en su propio barrio. "Son niños de escasos recursos, pero el 'speech' que se les mete a la cabeza es que ellos pueden lograr todo lo que se propongan", afirma con convicción.

Su propósito es claro: formar líderes, no desde la carencia, sino desde la fe y la mentalidad de crecimiento. Por eso, además de café, comparte valores, lectura y tiempo con los niños. El texto central que utilizan en las clases es la Biblia, pero también incorporan dinámicas de desarrollo personal y talleres prácticos.

Voluntariado nacional e internacional

David lanza una invitación abierta: "En este momento no solicito dinero, queremos manos que apoyen, que compartan con los niños". Ofrece hospedaje y alimentación para quienes deseen sumarse, sin importar de qué parte del



De Atuntaqui al mundo: el café con propósito que transforma vidas

Un emprendedor produce café de calidad para Europa y destina parte de sus ganancias a su fundación que alberga 150 niños.

Ecuador provengan. Ya recibió a estudiantes argentinos aspirantes a psicólogos, quienes vivieron la experiencia de trabajar con los niños en su comunidad.

Un lector que recomienda lo que funciona

Fanático de la lectura y suscriptor a Diario EXTRA, Cordero confiesa que ya hizo uso de su plan médico, beneficio que considera muy útil. "Lo bueno se recomienda", dice, mientras cuenta que ha motivado a 12 personas más a suscribirse. "La cobertura es nacional, y yo ya lo probé desde mi ciudad", agrega.

Este emprendedor con propósito es la prueba viva de que el liderazgo, el café y la fe pueden ir de la mano cuando el corazón está puesto al servicio de los demás.

Fotos: Cortesía



Pr

¡PILAS MI VECI!

SUSCRÍBETE A DIARIO EXTRA Y RECIBE UN PLAN MÉDICO Y DENTAL

SIN COSTO

Plan Salud Familiar
Lunes a Domingo

\$21.83
/POR MES

INCLUYE:

- ✓ DIARIO IMPRESO Y DIGITAL
- ✓ CITAS CON ESPECIALISTAS
MEDICINA GENERAL / PEDIATRÍA / CARDIOLOGÍA / TRAUMATOLOGÍA
DERMATOLOGÍA / GINECOLOGÍA / OTORRINOLARINGOLOGÍA
- ✓ PLAN DENTAL
- ✓ ENTREGA DE MEDICAMENTOS
- ✓ EXÁMENES DE LABORATORIO

¡LLÁMANOS! 0967999553

*APLICA A SUSCRIPCIONES FÍSICAS EN GUAYAQUIL Y QUITO. DISPONIBLE PARA SUSCRIPCIONES DIGITALES EN TODO EL PAÍS.

SERVICIO AL CLIENTE: 1800400800 SERVICIOALCLIENTE@GRANASA.COM.EC WWW.EXTRA.EC