

DICIEMBRE EN LA TIENDA

Durante estas fiestas, el local es punto de encuentro y facilita el pago de servicios con Banco del Barrio de Banco Guayaquil.

EXTRA
INFORMA PRIMERO Y MEJOR



Especial del tendero

Diciembre es, sin duda, el mes más intenso del año para las tiendas de barrio. La llegada de la Navidad y Fin de Año no solo incrementa las ventas, sino que transforma la dinámica diaria del negocio y refuerza su rol como espacio cercano y confiable para las familias del sector.

Según Guido Varela, presidente de la Red Ecuatoriana de Tenderos (RET), durante esta temporada se registra un aumento tanto en la frecuencia de compras como en el gasto promedio de los hogares. Productos de consumo diario como alimentos, bebidas y confitería lideran la demanda, a los que se suman artículos de ocasión o bazar que muchas tiendas incorporan para las festividades.

“En diciembre la tienda extiende sus horarios, atiende a más clientes en menos tiempo y cumple un rol clave de cercanía. Para muchas familias, es la forma más rápida y práctica de resolver compras sin ir a supermercados o centros comerciales abarrotados”, explica Varela. En ese contexto, la tienda se convierte en un punto de encuentro donde, además de comprar, se conversa y se mantiene el vínculo comunitario.

Sin embargo, la temporada también trae retos importantes. El mayor flujo de ventas implica un aumento en el manejo de efectivo, lo que eleva los riesgos de inseguridad. A esto se suma la presión por mantener un abastecimiento adecuado: contar con suficiente producto para cubrir la demanda sin caer en el sobreendeudamiento o el sobrestock, considerando que enero suele ser un mes de ventas más lentas.

“El equilibrio es clave. Diciembre puede ser un gran mes, pero si no se planifica bien, enero puede volverse complicado”, advierte el presidente de la RET. Además, los compromisos familiares propios de la temporada obligan a los tenderos a manejar con cuidado su flujo de dinero para no afectar la estabilidad del negocio.

Frente a este escenario, Varela recomienda tres acciones fundamentales. La primera es la planificación inteligente de



Los productos que más se mueven en la tienda de barrio

La temporada no solo incrementa el flujo de clientes en las tiendas de barrio, también redefine las prioridades de compra. En diciembre, los productos de alta rotación se concentran principalmente en alimentos y bebidas: arroz, azúcar, aceite, fideos, gaseosas, cervezas y confitería lideran la lista, impulsados por reuniones familiares, cenas y celebraciones de fin de año.

A estos se suman artículos de ocasión que ganan protagonismo en estas fechas, como panetones, chocolates, snacks, velas, servilletas y pequeños productos de bazar. Muchos tenderos aprovechan esta demanda para armar combos sencillos o ubicar estratégicamente estos productos cerca de la caja, facilitando la compra por impulso.

Especialistas del sector recomiendan priorizar mercadería de salida rápida y evitar comprar de más, considerando que enero suele ser un mes de menor movimiento. Un inventario bien calculado permite aprovechar la temporada alta sin comprometer el capital del negocio, manteniendo el equilibrio entre ventas, liquidez y seguridad.

Más que una tienda es el corazón del barrio

Más visitas, conversaciones y compras pequeñas que fortalecen la comunidad.

compras, priorizar productos de alta rotación. La segunda, reducir en lo posible la acumulación de efectivo, llegar al uso de pagos electrónicos, transferencias y tarjetas, como una medida de seguridad y modernización. Y la tercera, mantener un control diario de ingresos y egresos para tomar decisiones oportunas.

“Este mes debe servir para

cerrar el año con tranquilidad y empezar el siguiente con estabilidad”, señala. Porque más allá de las ventas, las tiendas de barrio siguen siendo un pilar de la economía local y un espacio social fundamental, especialmente en fechas donde la cercanía cobra aún más valor.

Por último, Varela recordó la importancia de mantenerse informados y conectados con la

asociación.

“No se olviden de seguirnos en nuestras redes @ret.ec, porque siempre estamos con proyectos importantes. La Feria Talento desde la Tienda se mantiene, así que no dejen pasar esta oportunidad que, con mucho esfuerzo y cariño, impulsamos para mejorar las condiciones de la familia tendera del país”.

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

Los juegos del barrio



Encuentra las palabras

- Servicios básicos
- Internet
- Giros nacionales
- Recargas
- Giros internacionales
- SRI
- Matriculación vehicular
- Ventas por Catálogo

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

Banco del Barrio | **Banco Guayaquil**

Un año más, orgullosos de ser parte del de tu barrio

Gracias a nuestros clientes y banqueros del barrio, que hacen posible que sigamos creciendo juntos desde cada rincón del país. Hoy estamos en más de 20.000 puntos que nos conectan día a día.

Ustedes son el motor que nos ha convertido en el banco del año.

El 2026 nos espera con nuevas metas y sabemos que juntos podemos lograrlas.

¡Les deseamos una Feliz Navidad y próspero Año Nuevo!

Banco del Barrio | **Banco Guayaquil**

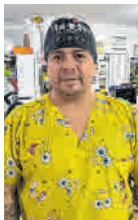
Especial del tendero

El peso de la temporada: cómo proteger tu espalda

Diciembre transforma los barrios. Las tiendas se llenan de luces, clientes y productos. Detrás del mostrador, los tenderos sostienen un ritmo exigente que combina largas horas de trabajo con el traslado constante de mercadería. El aumento de pedidos obliga a mover cajas de distintos tamaños y pesos, muchas veces sin pausas suficientes ni ayuda adicional.

Este esfuerzo repetido provoca tensión muscular, sobre todo en espalda baja, cuello, hombros y rodillas. El estrés propio de la temporada también influye. La prisa por atender, el temor a perder ventas y la responsabilidad de mantener el negocio abastecido elevan la carga física y emocional. El cuerpo responde con rigidez, dolor y fatiga acumulada.

Calixto Cedeño, fisioterapeuta, explica que las lesiones no aparecen solo por el peso de una caja, sino por la técnica incorrecta y la repetición diaria. Un mal movimiento, sumado al cansancio, puede causar contracturas, lumbalgias o molestias articulares que afectan el desempeño laboral y la calidad de vida.



El especialista destaca la importancia de escuchar al cuerpo y adoptar hábitos simples que reducen riesgos. Una postura adecuada, pausas breves y una correcta organización del espacio marcan la diferencia durante estas semanas de alta demanda. La prevención permite mantener la energía necesaria para atender el negocio sin comprometer la salud.

Además, el entorno influye. Pasillos estrechos, pisos irregulares o estanterías mal ubicadas obligan a realizar esfuerzos innecesarios. Ajustar el espacio y planificar el traslado de productos evita movimientos forzados y protege la columna.

La Navidad y Fin de Año trae oportunidades y también desafíos físicos. Cuidar el cuerpo permite enfrentar la temporada con mayor bienestar y continuar atendiendo el negocio con la misma dedicación. La salud también forma parte del balance positivo.

El cuerpo también siente la presión. Un fisioterapeuta comparte recomendaciones prácticas para proteger la espalda y las articulaciones.



RECOMENDACIONES DEL ESPECIALISTA PARA NO LESIONARSE

1 Adoptar una postura segura.

Flexionar las rodillas y mantener la espalda recta al levantar una caja. El esfuerzo debe venir de las piernas, no de la zona lumbar.

3 Evitar giros bruscos.

Para cambiar de dirección, mover todo el cuerpo con pasos cortos. Los giros desde la cintura generan sobrecarga en la columna.

5 Organizar el espacio de trabajo.

Colocar los productos de mayor rotación a una altura cómoda, entre la cintura y el pecho. Esta disposición reduce esfuerzos repetidos.

7 Usar calzado adecuado.

Zapatos con buen soporte y suela antideslizante brindan estabilidad y disminuyen el impacto en rodillas y espalda.

2 Acercar la carga al cuerpo.

Sostener la caja cerca del torso reduce la tensión en brazos y espalda. Evitar estirar los brazos hacia adelante.

4 Distribuir el peso.

Si el volumen lo permite, dividir la mercadería en cargas más pequeñas. Varias cajas livianas resultan más seguras que una sola muy pesada.

6 Realizar pausas activas.

Detener la actividad por unos minutos cada cierto tiempo para estirar cuello, hombros, espalda y piernas. Estos ejercicios alivian la tensión muscular.

8 Pedir ayuda cuando sea necesario.

Solicitar apoyo para mover cargas grandes no representa debilidad. El trabajo en equipo previene lesiones.