Especial del tendero
27 / 6 / 2025
Banco del Barrio | Banco Guayaquil

TU TIENDA AL 100

Consejos prácticos para hacer crecer tu negocio: cómo fijar precios sin perder ganancia, decidir si fiar o no, y conocer servicios que pueden ayudarte a mejorar tu local.

Paga fácil, sin filas y cerca de ti, en tu Banco del Barrio. Pág. 3

Fija los precios de tus productos de manera correcta. Pág. 6

5 apps para llevar tu tienda en el bolsillo. Pág. 7

EXTRA
INFORMA PRIMERO Y MEJOR

CRÉDITOS. Contenido: Redacción comercial. **Comercialización:** ventas@granasa.com.ec. **Teléfonos:** 04 2207031-04 2201-100 ext. 7024.
Un producto de Gráficos Nacionales S. A. **Guayaquil:** Planta editora: Av. Carlos Julio Arosemena, km 2,5. **Quito:** Juan León Mera N 21-145 y Robles. **Teléfono:** 02 3956480.

Conoce las señales de riesgo que no puedes ignorar

La extorsión es una amenaza real que afecta a muchos comerciantes. Los extorsionadores suelen hacerse pasar por miembros de organizaciones criminales, agentes de seguridad o incluso clientes frecuentes. Su objetivo es intimidar y obtener dinero a cambio de "protección" o evitar daños.

Conoce las formas más frecuentes de extorsión, cómo actúan los delincuentes y las acciones que puedes tomar para mantener segura tu tienda.

¿Qué hacer?

- Mantén la calma y no cedas ante amenazas.
- No entregues dinero ni información personal.
- Anota detalles (número de teléfono, acento, nombres usados, hora de la llamada).
- Informa inmediatamente a la Policía Nacional.
- Si es posible, instala cámaras de seguridad y coordina con tus vecinos para mantenerse alerta en grupo.

¿Cómo identificar a un extorsionador?

Llamadas o mensajes amenazantes: Te exigen dinero a cambio de no hacerte daño.

Solicitudes de pagos urgentes: Te piden depósitos inmediatos, generalmente por medios difíciles de rastrear como transferencias móviles o recargas telefónicas.

Apariciones sospechosas: Personas que visitan tu tienda con actitud intimidante, preguntan por ti o dicen "venir de parte de alguien".

Uso de información personal: Te dicen datos reales sobre tu vida o tu familia para causar miedo.

Presión psicológica: Te hacen sentir que no puedes acudir a la policía o que "todo está controlado".

Recuerda:

Denunciar a tiempo puede salvar vidas. No estás solo; las autoridades están para ayudarte. Un tendero informado es un tendero más seguro.

PREGUNTA CLAVE RESPONDE EL EXPERTO

¿Qué comportamientos o patrones sociales puede observar un tendero en su entorno que podrían indicar la presencia de extorsionadores en la zona?

ROMMEL SALAZAR
Docente de la UG
Analista político y social

Un tendero puede observar ciertos comportamientos o patrones sociales en su entorno que podrían indicar la presencia de extorsionadores en la zona. Estos indicios están relacionados con dinámicas de poder informal, control territorial, miedo colectivo y formas de socialización desviadas. Algunos de los principales signos son:

Presencia reiterada de individuos ajenos al barrio sin motivo claro: Esto puede interpretarse como una forma de vigilancia informal o de "marcaje" territorial, propia de estructuras delictivas que buscan controlar ciertos espacios urbanos.

Silencio o evasión colectiva frente a preguntas sobre seguridad: En muchas comunidades vulnerables, se desarrolla una "cultura del silencio", producto del miedo, donde los vecinos evitan hablar sobre ciertas personas o hechos. Esta omisión también puede ser un signo de control social impuesto por actores delincuenciales.

Cambios abruptos en la rutina de otros comerciantes: Como cerrar más temprano, reforzar la seguridad sin explicaciones o actuar con nerviosismo. Esto se puede leer como un ajuste conductual frente a amenazas externas, lo que indica una presión social estructurada.

Incremento de rumores sobre "vacunas" o pagos obligatorios: Las redes de comunicación informal actúan como canales de reproducción de temores y alertas, donde los rumores pueden reflejar realidades latentes.

Aparición de códigos implícitos o símbolos en puertas, paredes o negocios: Estos pueden funcionar como formas de marcar territorio o advertir, una práctica observada en grupos delictivos organizados en zonas urbanas periférico.

Visitas de supuestos "cobradores" o "intermediarios" con discursos ambiguos o amenazantes: Esto puede entenderse como una forma de "extorsión simbólica", donde no se explícita la amenaza pero se genera tensión mediante insinuaciones.

Cambio en la conducta de líderes barriales o autoridades comunitarias: Cuando estas figuras empiezan a evitar denuncias o actuar de manera complaciente, puede reflejar una cooptación del tejido social por parte de actores criminales.

El tendero como actor social clave en su comunidad, al estar inmerso en las dinámicas cotidianas del barrio, tiene la capacidad de identificar patrones de comportamiento que, revelan procesos de informalización del poder, control simbólico del territorio y normalización del delito, muy presentes en contextos urbanos en nuestro país, en el que estamos atravesados por la inseguridad y la desigualdad estructural.

Los juegos del barrio

Giros nacionales •	• Acción de sacar dinero de una cuenta bancaria.
Servicios básicos •	• Envíos de dinero que se realizan dentro del mismo país.
Matriculación vehicular •	• Envío de dinero desde o hacia otro país.
Banco del Barrio •	• Pagos como luz, agua, teléfono o internet.
Retiros •	• Trámite anual para registrar legalmente un vehículo.
Giro internacional •	• Corresponsal no bancario que funciona dentro de tiendas o negocios de tu comunidad.

Une con líneas y diviértete

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

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

P

Paga todo lo que necesitas
en el corazón de tu barrio

IESS
SRI
Registro Civil
Retiros
Servicios básicos
Giros
Matriculación vehicular
Empresas de catálogos

Encuéntralo aquí:
bancoguayaquil.com/barrio

Más de **20.000** puntos en todo el país,
fijo hay uno cerquita de ti.

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

¿En qué te fijas al comprar un carro para trabajar?

Elegir el vehículo ideal no es solo una compra, es una inversión en tu negocio. Te contamos qué debes tomar en cuenta para que tu carro te ayude a vender más y moverte mejor.

No es ningún secreto: tener un vehículo, para muchos tenderos, marca una diferencia enorme en el día a día. No se trata solo de ir al mercado mayorista a reabastecerse. También está el hecho de hacer entregas, traer productos que no te caben en una moto o incluso aprovecharlo para moverte con tu familia. Pero con tantas opciones en el mercado, ¿cómo saber cuál es el vehículo ideal para ti?

Antes de dejarte llevar por el modelo más bonito o el que te recomendó el amigo, lo primero es tener claro qué uso le vas a dar. Un tendero no necesita lo mismo que un ejecutivo. Aquí el carro es una herramienta de trabajo y tiene que responder como tal.

Uno de los aspectos más importantes a considerar es el espacio de carga. Muchos negocios de barrio compran en bultos o sacos, sobre todo si manejan productos como arroz, azúcar, papel higiénico, gaseosas o cervezas. En ese caso, lo mejor es buscar vehículos con buena capacidad en la parte trasera. Fíjate que los asientos traseros se puedan plegar. Si ya manejas volumen alto, una camioneta pequeña con balde puede ser tu mejor aliada.

Otro punto vital es el consumo de combustible. Al tratarse de un vehículo que usarás con frecuencia, moverte por distintos sectores de la ciudad o incluso hacer entregas a domicilio, necesitas un carro que no te deje seco en cada tanqueada. Los modelos con motor pequeño o de bajo cilindraje son más eficientes. También puedes pensar en autos híbridos o incluso eléctricos, si tu presupuesto lo permite.

El mantenimiento y los repuestos son otro factor clave. Hay carros que parecen económicos al inicio, pero cuando llega el momento de cambiar una pieza, el golpe es fuerte. Busca marcas que tengan presencia en el país, repuestos disponibles y mecánicos que las conozcan bien. Lo ideal es un modelo confiable, que no pase en el taller y que no te deje varado a mitad de una entrega.

La seguridad también debe estar en tu lista. No es solo cuestión de tener frenos. Revisa si el carro tiene frenos ABS, control de estabilidad, bolsas de aire, luces LED, sensores de retroceso o cámaras. Si lo usas en zonas con mucho tráfico o en horarios nocturnos, todo esto te puede salvar de un accidente.

Y si además lo piensas usar con tu familia, considera la versatilidad. Un carro cómodo, con aire acondicionado que funcione bien, buen espacio en la parte trasera y cinturones para todos. Muchas veces, el vehículo del negocio también es el del fin de semana.

Otro tema que no se puede dejar fuera es el valor de reventa. Aunque la idea es quedarte con el carro por un buen tiempo, puede llegar el día en que quieras venderlo o cambiarlo por uno más nuevo. Algunos modelos conservan mejor su precio en el mercado y son más fáciles de vender. Esto también es parte de cuidar tu inversión.

Ahora, si estás pensando en cómo pagar el vehículo, hay opciones. Algunos bancos y concesionarias ofrecen planes especiales para microemprendedores o personas con RUC. También hay cooperativas que te aceptan tus movimientos bancarios, tus ventas mensuales o la facturación de tu tienda como parte de los requisitos. Infórmate bien y compara cuotas antes de firmar.

¿Y SI MEJOR TE DECIDES POR UN CAMIÓN?

Para tenderos con crecimientos reales y envíos frecuentes, un camión ligero es la opción más práctica. Estos vehículos combinan una gran zona de carga con mecánicas robustas, diseñadas para soportar pesos mayores a los de una camioneta sin perder maniobrabilidad en la ciudad. Los modelos de cabina simple o doble ofrecen capacidad para transportar sacos de arroz, cajas de bebidas o paquetes al por mayor, y, al mismo tiempo, cuentan con suspensiones reforzadas y motores calibrados para trabajo rudo. Además, sus dimensiones permiten acceder a calles estrechas del barrio y a la vez mantener un espacio amplio en la tolva o cama para cumplir con pedidos voluminosos. Invertir en un camión ligero no es un lujo: es dotarte de una herramienta confiable que puede maximizar tu eficiencia, reducir viajes y reforzar la imagen de tu tienda como un punto de distribución profesional.

El vehículo que elijas debe ser tu aliado. Uno que no solo se vea bien, sino que trabaje contigo, que resista el ritmo de tu tienda y que te ayude a crecer. Es una herramienta más de tu negocio, igual que una vitrina, una balanza o un congelador.

Invertir bien hoy te puede ahorrar muchos dolores de cabeza mañana. Piensa en el largo plazo y en lo que necesitas realmente. Un carro mal elegido te quita tiempo y dinero. Uno bien escogido te da movilidad, eficiencia y hasta nuevos clientes.

MANTENIMIENTO Y CUIDADOS

Elegir el vehículo ideal es solo el primer paso; mantenerlo en buen estado es fundamental para que siga siendo una herramienta eficaz en tu negocio. Realiza revisiones periódicas del motor, frenos, suspensión y sistema eléctrico. Cambiar el aceite a tiempo y mantener la presión correcta de las llantas no solo mejora el rendimiento, sino que también prolonga la vida útil del carro y evita accidentes. Además, tener un buen seguro que cubra robos o daños te dará tranquilidad. No olvides limpiar el vehículo regularmente, tanto por fuera como por dentro, para conservar su apariencia y valor de reventa. Finalmente, un mantenimiento preventivo bien planificado te ahorrará tiempo y dinero, y hará que tu vehículo esté siempre listo para cumplir con las exigencias diarias de tu tienda

¡No regales tu trabajo!

Aprender a fijar precios correctamente puede marcar la diferencia entre sobrevivir y crecer.

Poner precios en una tienda de barrio no es solo mirar cuánto costó el producto y sumarle "un poquito". Muchos tenderos, por miedo a espantar a los clientes, terminan cobrando menos de lo que deberían... y lo pagan con su propio bolsillo. Otros se pasan de la raya y alejan a sus compradores. ¿Dónde está el punto justo?

DATO

Poner buenos precios no es vender barato, es vender con inteligencia. Una tienda que cuida sus márgenes hoy, estará abierta mañana. ¡Y eso también lo valoran tus clientes!

Fijar precios inteligentes te permite vender más, ganar lo justo y mantener contenta a tu clientela. Aquí te damos algunas claves para hacerlo bien.

RECOMENDACIONES PRÁCTICAS PARA FIJAR PRECIOS

1. Calcula tu costo real. No solo sumes lo que pagaste por el producto. Agrega el transporte, el empaque, el desgaste (en productos frágiles o que vencen rápido) y hasta una parte proporcional de gastos como la luz, arriendo o internet.
Ejemplo: Si compraste un quintal de arroz en $48, y el transporte te cuesta $5 por unidad, tu costo real ya es $0.53. Si no lo tienes en cuenta, pierdes sin darte cuenta.

2. Fija un margen razonable. Un margen entre el 20% y el 35% suele ser saludable en productos de consumo diario. En productos especiales, de impulso o que pocos ofrecen, puedes subir un poco más. Evita competir solo por precio: competir por servicio es más duradero.

3. Observa a tu competencia. Revisa cuánto cobran otras tiendas del barrio. No necesitas igualar, pero sí estar dentro de un rango razonable. Si tu precio es más alto, asegúrate de ofrecer algo extra: mejor atención, empaque, horarios extendidos o promociones.

4. No le temas al redondeo. Cobra números cerrados cuando puedas. Es más fácil para ti y para el cliente. Ejemplo: en vez de $1.98, usa $2. Eso sí, asegúrate de que el valor percibido justifique ese redondeo.

5. Escucha a tus clientes sin regalar tu esfuerzo. Si un cliente se queja del precio, explícale con amabilidad. Muchos entienden cuando les cuentas que "todo ha subido", o que "eso incluye el transporte y la entrega a domicilio". También puedes ofrecer promociones sin tocar tus precios fijos.

Tu tienda en el bolsillo

¿Llevas tus cuentas en una libreta vieja? Es hora de modernizarte. Con estas apps gratuitas puedes manejar inventario, ventas y hasta fiados, todo desde tu celular.

Hoy en día, no hace falta tener un computador para llevar el control de tu tienda. Desde el celular, puedes hacer lo que antes requería calculadora, cuaderno, y mucha memoria. Existen aplicaciones fáciles de usar, muchas completamente gratis, que te permiten llevar un control más claro de lo que entra, lo que sale, lo que debes y lo que te deben.

Aquí te mostramos algunas de las más útiles para los tenderos de barrio.

TiendApp

Especial para tiendas de barrio. Te permite registrar ventas, llevar control de inventario, manejar cuentas por cobrar (fiados) y sacar reportes. Es muy fácil de usar, incluso si no tienes experiencia con tecnología.

- Función de fiado
- Inventario básico
- Reportes sencillos
- En español

KashBook

Si aún manejas el fiado en cuaderno, esta aplicación es para ti. Puedes anotar de forma digital quién te debe, cuánto, desde cuándo, y cuándo te pagó. También puedes mandar recordatorios por WhatsApp con un clic.

- Registro de clientes y fiados
- Historial de pagos
- Avisos automáticos

Cashflow (flujo de caja personal)

Ideal si llevas cuentas personales y del negocio en el mismo lugar. Puedes registrar ingresos, egresos y ver gráficas del dinero que entra y sale. Aunque no está hecha solo para tenderos, sirve muchísimo.

- Control de gastos
- Gráficos de ingresos/egresos
- Recordatorios de pagos

¿Por qué es importante dar este paso?

Digitalizar tu tienda no es solo para grandes negocios. Llevar tus cuentas en el celular te permite tomar mejores decisiones, ahorrar tiempo y evitar pérdidas por desorden o descuidos. Además, si te pasa algo, alguien más puede continuar el control fácilmente.

Google Sheets (Hojas de cálculo)

¿Quieres algo más flexible? Con esta app puedes hacer tus propios cuadros de ventas, listas de precios o control de inventario. Requiere un poco más de práctica, pero es muy poderosa y se sincroniza con otros dispositivos.

- Plantillas personalizables
- Acceso desde celular o computador
- Copia de seguridad automática

Consejo práctico

Prueba una app a la vez. No te llenes de herramientas que no vas a usar. Empieza por la que más te ayude hoy, y luego, si quieres, combínala con otras.

¿Vale la pena fiar?

El dilema eterno en la tienda del barrio

Fiar es parte del barrio, sí… pero también puede volverse un problema si no pones límites.

Lo sabes bien: vender en la tienda no es solo despachar productos. Es escuchar, conocer a tus vecinos, y muchas veces... decidir si fías o no. Porque en el barrio, más de uno llega con la famosa frase: "veci, ¿me fía hasta el viernes?".

Pedir fiado es parte de la cultura popular, pero también puede convertirse en un dolor de cabeza. Conoces a tu clientela, sabes quién cumple y quién desaparece. Pero cada vez que anotas algo en la libreta, estás asumiendo un riesgo que afecta directamente a tu bolsillo y a tu inventario.

Si muchos no pagan a tiempo, se cae la caja. No puedes reponer mercadería, pagar al proveedor o sacar algo para tu casa. Por eso, es importante que pongas reglas claras. Puedes fiar, sí, pero con límites. Tú también trabajas duro y mereces respeto por lo que haces.

Ten tu lista de "clientes cumplidos" y otra con los que ya no pueden seguir acumulando. Fiar no es una obligación, es una elección. Y cuando tu tienda está en juego, lo primero es cuidarla.

Recuerda: eres el corazón del barrio, el que siempre da la mano. Pero también mereces estabilidad y tranquilidad.

¿Y si lo ves como un servicio más? Algunos tenderos ponen tope: solo fían hasta cierto monto, o solo a quienes ya tienen historial. Otros cobran un pequeño recargo si el pago se retrasa. No se trata de perder clientes, sino de educarlos. Porque así como tú confías en ellos, ellos también deben cumplir contigo.

Una opción que funciona para muchos tenderos es establecer días fijos de cobro. Por ejemplo, cobrar cada viernes, o el último día del mes. Así organizas mejor tu flujo de caja y tus compras. Incluso puedes usar un cuaderno o una aplicación para llevar control, y evitar confusiones. Porque el orden también es parte del buen trato.

Al plasmar las condiciones, tanto tú como el cliente sabrán exactamente cuándo y cómo saldar la cuenta. De este modo, tu tienda gana respeto, disciplina financiera y una relación más transparente con la comunidad.

Además, puedes aprovechar para reforzar tu imagen como emprendedor. Tener reglas claras no solo protege tu economía, también mejora la percepción que tus vecinos tienen de ti. Una tienda organizada transmite confianza y profesionalismo.

A veces duele decir "no puedo fiar", pero es necesario. Tu negocio es tu sustento, y cada decisión cuenta. No dejes que la costumbre te deje con estantes vacíos y cuentas sin cobrar. Recuérdale a tu clientela que fiar también es un acto de responsabilidad mutua.

Toma nota

Establece reglas claras: Poner fecha de pago fija. "Te fío hasta el viernes" funciona mejor que "cuando puedas".

Llevar registro escrito. Nada de confiar solo en la memoria. Un cuaderno o una app sencilla puede evitar malos ratos.

Saber decir que no. Aunque duela, si un cliente ya quedó mal varias veces, es mejor cortar por lo sano.

Fiar poco y a los de siempre. La confianza se gana, y en la tienda también cuesta.

Define un monto máximo por cliente. Así evitas que una deuda se vuelva impagable. Si hay tope, hay control.