

EXTRA
INFORMA PRIMERO Y MEJOR

PASIÓN Y TRABAJO

Descubre recomendaciones para potenciar tu tienda: cómo proteger los productos durante la ola de calor, la importancia de las pausas activas para cuidar tu bienestar y más.

Gisela Copato, una historia que inspira
Pág. 3

Pausas activas para rendir mejor
Págs. 6 - 7

Las golosinas favoritas de los clientes
Pág. 8

En la Costa ecuatoriana, el calor no solo cambia la rutina de las personas. También transforma el movimiento dentro de las tiendas de barrio. Cuando las temperaturas suben, las bebidas frías, los helados, el hielo y los snacks refrescantes empiezan a moverse más rápido, mientras que otros productos se vuelven más sensibles al daño por el exceso de calor.

Para muchos tenderos, esta temporada representa una oportunidad de aumentar ventas, pero también un reto constante para conservar productos en buen estado y evitar pérdidas económicas.

Las refrigeradoras trabajan más horas, el gasto eléctrico aumenta y algunos productos comienzan a deteriorarse con mayor facilidad. Chocolates derretidos, lácteos dañados o bebidas que pierden frío son parte de las situaciones más comunes durante los días más calurosos.

En barrios de ciudades como Guayaquil, Durán o Machala, el movimiento en las tiendas suele incrementarse especialmente en las tardes y noches. Muchas personas llegan buscando "algo heladito", desde una cola fría hasta fundas de hielo o yogures.

Además, el calor incentiva las compras impulsivas. Un congelador visible o una bebida bien fría pueden convertirse rápidamente en una venta extra.

El frío vende más

En esta época, los productos más buscados suelen ser: bebidas gaseosas, agua, energéticas, jugos, helados, gelatinas, yogures y fundas de hielo.

La ubicación de estos productos dentro de la tienda también influye. Muchos tenderos colocan las bebidas más frías cerca de la entrada o mantienen congeladores visibles para atraer clientes.

Especialmente en sectores residenciales y comerciales, el flujo de personas aumenta durante las horas de mayor temperatura, lo que convierte al frío en uno de los principales motores de consumo.



El calor también golpea: cómo proteger productos y bebida

Las altas temperaturas en la Costa impulsan a buscar estrategias para evitar pérdidas y mantener las ventas activas.

Cuando el calor se convierte en problema

Pero no todo es venta. Las altas temperaturas también pueden afectar la calidad de ciertos productos.

Los más delicados suelen

ser: chocolates, lácteos, embutidos, helados, snacks con cobertura y productos que requieren refrigeración constante.

Los cortes de luz representan otra preocupación fre-

UNA TEMPORADA QUE MUEVE EL CONSUMO

El calor también modifica los hábitos de compra. Muchas personas prefieren salir más tarde, hacer compras rápidas y buscar productos refrescantes de inmediato.

Por eso, las tiendas de barrio terminan convirtiéndose en puntos clave durante esta temporada. Más allá de vender productos, ofrecen una solución rápida para aliviar las altas temperaturas del día.

En medio del clima intenso de la Costa, mantener bebidas frías y productos en buen estado se vuelve parte de la batalla diaria del tendero. Una batalla donde el hielo, los congeladores y la organización pueden marcar la diferencia entre perder mercadería o aprovechar una de las temporadas con mayor movimiento para las tiendas de barrio.

RECOMENDACIONES PARA CUIDAR LOS PRODUCTOS DEL CALOR

- Evitar sobrecargar refrigeradoras.
- El exceso de productos impide que el frío circule correctamente.
- Alejar productos del sol directo.
- Especialmente chocolates, bebidas y snacks sensibles al calor.
- Colocar bebidas frías en zonas visibles.
- Esto motiva compras rápidas e impulsivas.
- Mantener limpios los equipos de refrigeración.
- El polvo y la suciedad pueden afectar el funcionamiento.
- Tener hielo de respaldo.
- Puede ayudar a conservar productos en caso de existir cortes eléctricos.

cuente. En muchas tiendas pequeñas, perder frío por varias horas puede significar daños importantes en mercadería.

Además, mantener refrige-

radoras y congeladores encendidos durante todo el día implica un aumento en el consumo eléctrico, algo que impacta directamente en el presupuesto del negocio.

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

GISELA COPATO: LA MUJER QUE NUNCA SE DIO POR VENCIDA

De las pasarelas y la música a convertirse en un apoyo para su comunidad, esta emprendedora guayaquileña encontró en el trabajo y la perseverancia la forma de sacar adelante a su familia.

La historia de Gisela Copato está marcada por la reinención. A sus 38 años, esta guayaquileña ha vivido distintas facetas: fue modelo desde los 17 años de Cecilia Niemes, apareció en portadas de revistas nacionales e internacionales y también formó parte del grupo musical Deseo. Sin embargo, detrás de las luces y los escenarios, había una joven madre que buscaba

oportunidades para sostener a su familia.

A los 18 años llegó la maternidad y, con ella, la necesidad de generar más ingresos. Así comenzó un camino de esfuerzo y emprendimiento que la llevó a instalar un centro de copiado en la Facultad de Física y Matemática. Durante años trabajó atendiendo estudiantes y profesores, hasta que la pandemia obligó a cerrar las puertas.



Lejos de rendirse, Gisela buscó una nueva forma de salir adelante. Gracias a una máquina de transacciones de Banco del Barrio, empezó a brindar servicios financieros en su sector, convirtiéndose en una ayuda para vecinos que antes debían tomar un bus y recorrer largas distancias para realizar depósitos o retiros.

Hoy, su negocio no solo re-

presenta estabilidad para sus hijos, sino también un servicio esencial para toda una comunidad que confía en ella.

¿Qué significa su tienda para su familia y para su comunidad?

Para mi familia es un orgullo, porque gracias a este negocio pude sacar adelante a mis hijos. Para mi comunidad es un servicio, porque les ahorro tiempo y transporte.

¿Qué la hace sentirse orgullosa de su negocio hoy?

Ser independiente. Me gusta servir a las personas y sentir que puedo ayudarlas.

¿Qué tipo de clientes la visitan con más frecuencia?

De todas las edades. Tengo mucha paciencia para atender a los adultos mayores y eso hace que regresen con confianza.

¿Recuerda alguna historia con un cliente que la haya marcado?

Sí, cuando todavía trabajaba en la universidad llegó un señor y me pidió que le regalara un poquito de goma. Le dije que sí, que siguiera, y de pronto sa-

có una funda y vació casi todo el pomo. Fue una experiencia de viveza criolla que nunca olvidé.

¿Cómo llegó a ser parte de Banco del Barrio?

Fui la banquera de la universidad. Era una ayuda importante para los estudiantes y ahí descubrí que podía aportar mucho a las personas con este servicio.

¿Cómo reaccionan sus clientes al poder hacer trámites financieros en su tienda?

Muy bien, porque no tienen que hacer filas. En esta zona no hay bancos y muchas personas tendrían que tomar un bus para salir a hacer sus trámites.

¿Cuáles son las transacciones que más realizan?

Principalmente depósitos y retiros.

¿Cómo se imagina su negocio en los próximos años?

Quiero que siga creciendo, que sea más grande y más próspero.

Si pudiera resumir su historia en una frase, ¿cuál sería?

"Nunca me di por vencida".

Haz crecer tu negocio



siendo un Banquero
del Barrio

- Ofrece servicios financieros
- Genera ingresos extras
- Atrae nuevos clientes

Pregunta
cómo
registrarte



Banco del Barrio | Banco Guayaquil

La despensa, el primer termómetro del bolsillo ecuatoriano

El alza de productos básicos modifica la forma en que compran las familias y obliga a las tiendas barriales a adaptarse para mantener a sus clientes.

Cuando suben los precios del arroz, los huevos, el aceite o las gaseosas, el impacto no solo se siente en el bolsillo de las familias. También transforma silenciosamente la dinámica de las tiendas de barrio, esos pequeños negocios que siguen siendo parte fundamental de la economía cotidiana en Ecuador.

Para el economista Jorge Calderón, las tiendas funcionan como uno de los principales termómetros del comportamiento económico de los consumidores. Allí se refleja qué compra la gente, cuánto gasta, con qué frecuencia vuelve y cuáles productos empieza a dejar de consumir.

“Un cambio de precios siempre modifica el hábito de consumo de las personas”, explica Calderón. Según el especialista, cuando ciertos productos aumentan de valor, muchas familias optan por comprar menos cantidad, reducir visitas a la tienda o buscar presentaciones más pequeñas y económicas.

En sectores populares, donde la tienda sigue siendo el punto de compra más cercano, estos cambios se sienten rápidamente. Los tenderos empiezan a notar qué productos rotan menos, cuáles se compran por unidad y qué marcas comienzan a reemplazarse por opciones más baratas.

Comprar menos y más seguido

Uno de los efectos más visibles del incremento de precios es la transformación de las compras diarias. Si antes algunas familias llevaban productos por funda o en cantidades mayores, ahora muchas prefieren comprar “para el día”.

Según Calderón, las tiendas permiten detectar estos cambios de comportamiento casi de inmediato. “Las tiendas de barrio muestran cómo consume la gente, la frecuencia con que compra y hasta los tamaños que prefiere”, señala.

El economista considera que factores como el aumento del transporte, el combustible o ciertos procesos especulativos dentro de la cadena comercial terminan impactando directamente en los precios finales que llegan al consumidor.

Sin embargo, explica que no todos los incrementos necesariamente responden a costos reales de producción o movilización. “A veces también existen comportamientos especulativos que hacen que suban productos que no deberían aumentar en la misma proporción”, comenta.

La confianza sigue sosteniendo al barrio

Pese al crecimiento de minmarkets, cadenas y tiendas de

conveniencia, las tiendas barriales continúan manteniendo una relación cercana con sus clientes. Para Calderón, esa familiaridad sigue siendo una de sus principales fortalezas.

“La cercanía con los vecinos hace que muchas personas sigan comprando en la tienda del barrio”, afirma.

Esa confianza incluso permite dinámicas que otros negocios no ofrecen, como pequeños créditos informales o facilidades de pago para clientes conocidos.

Además del aspecto económico, las tiendas continúan siendo espacios de encuentro y convivencia dentro

de los barrios. Allí no solo se compra; también se conversa, se pide fiado y se comparte información del día a día.

En medio de un escenario marcado por el aumento de precios y cambios en los hábitos de consumo, las tiendas de barrio siguen adaptándose para mantenerse vigentes, reflejando de cerca cómo se mueve realmente la economía de las familias ecuatorianas.

“La tienda de barrio mantiene una cercanía con los vecinos que otros formatos comerciales no logran reemplazar.”



En una tienda, todo se mueve rápido. Lo que se vende hoy debe reponerse mañana, porque cada espacio vacío en la percha se nota de inmediato. Mantener el abastecimiento no es solo cuestión de logística, sino de asegurar que el negocio siga funcionando.

Detrás de cada reposición hay decisiones constantes: cuánto pedir, cuándo hacerlo y cómo garantizar que llegue a tiempo. En ese punto, el transporte se convierte en una pieza clave.

Los Camiones Chevrolet están diseñados para responder a esa dinámica diaria, adaptándose tanto a recorridos urbanos como a trayectos más exigentes, gracias a una combinación de eficiencia, resistencia y tecnología.

Fabricados con tecnología de origen japonés y motores Isuzu, optimizan el rendimiento sin descuidar el consumo. Su sistema Common Rail mejora la eficiencia de combustible y reduce emisiones, mientras que su estructura robusta y cabina brindan seguridad y control en cada trayecto.

Cuando tu tienda no puede parar

Los Camiones Chevrolet combinan eficiencia, tecnología y resistencia para que cada entrega mantenga el negocio en movimiento.

Además, con OnStar Negocios es posible monitorear en tiempo real variables clave como ubicación, velocidad y consumo, facilitando el control de la operación y la toma de decisiones.

Una solución pensada para quienes necesitan que su tienda nunca se detenga.



CAMIONES
CON TASA DESDE

7,50%

PARA QUE LA
TIENDA DE MAMÁ
NUNCA PARE

SUJETO A CALIFICACIÓN DE ENTIDAD FINANCIERA.
APLICAN RESTRICCIONES.

JUNTOS PARA CONQUISTAR EL CAMINO

100% HECHO
EN JAPÓN

CHEVROLET

TECNOLOGÍA
ISUZU

Las tiendas de barrio forman parte del día a día de miles de familias. Detrás de cada mostrador hay jornadas extensas, poco descanso y una rutina que exige permanecer de pie, cargar productos y atender clientes durante varias horas continuas.

Aunque muchos tenderos priorizan el funcionamiento de su negocio, especialistas advierten que la falta de movimiento y el agotamiento físico pueden afectar seriamente la salud con el paso del tiempo. Dolores de espalda, tensión muscular, estrés, cansancio y problemas circulatorios son algunas de las molestias más frecuentes entre quienes trabajan largas jornadas en comercios pequeños.

Frente a esta realidad, las pausas activas se han convertido en una alternativa sencilla y efectiva para cuidar el cuerpo sin detener completamente las actividades del negocio.

El doctor Orlando Pin, médico internista especializado en España, Dubai, Estados Unidos, entre otros países, explica que incorporar pequeños momentos de movimiento durante el día ayuda a prevenir enfermedades musculares y mejora el bienestar físico y mental.

"Muchas personas creen que hacer actividad física solo significa ir al gimnasio, pero realizar estiramientos o caminar algunos minutos durante la jornada ya representa un beneficio importante para el organismo", señala el especialista.

¿Qué son las pausas activas?

Las pausas activas consisten en ejercicios suaves y movimientos corporales que se realizan durante la jornada laboral para reducir la tensión acumulada por permanecer mucho tiempo en una misma posición.

En el caso de los tenderos, estas pausas pueden durar entre cinco y diez minutos y realizarse varias veces al día sin afectar la atención al cliente.

Pausas activas: el hábito que puede cambiar la salud de los tenderos

Pequeños movimientos durante la jornada laboral ayudan a prevenir dolores musculares, estrés y problemas circulatorios.

Según el doctor Orlando Pin, este hábito ayuda a mejorar la circulación sanguínea, reducir el estrés y disminuir el riesgo de lesiones musculares y articulares.

Enfermedades frecuentes por falta de movimiento

El especialista advierte que uno de los problemas más comunes en los tenderos son los dolores lumbares y cervicales provocados por malas posturas y largas horas de pie. También son frecuentes las várices, inflamación en las piernas, agotamiento físico y estrés.

A esto se suman enfermedades metabólicas como hipertensión, obesidad y diabetes, relacionadas con el sedentarismo y los malos hábitos alimenticios.



EL BIENESTAR TAMBIÉN ES PARTE DEL NEGOCIO

Para muchos tenderos, detenerse algunos minutos puede parecer complicado en medio de tantas responsabilidades. Sin embargo, los especialistas insisten en que cuidar la salud no debe verse como un lujo, sino como una necesidad.

Incorporar pausas activas y pequeños hábitos saludables puede marcar la diferencia entre una jornada agotadora y una rutina más equilibrada. Porque detrás de cada tienda también hay personas que necesitan bienestar para seguir adelante cada día.

RECOMENDACIONES DEL ESPECIALISTA

Realizar pausas cada dos horas

El médico recomienda detener las actividades algunos minutos para caminar, mover los hombros y estirar piernas y espalda.



Evitar permanecer mucho tiempo sentado o de pie

Alternar posiciones durante la jornada ayuda a reducir la presión sobre la columna y mejora la circulación.



Estirar cuello y espalda

Movimientos suaves en el cuello, hombros y cintura disminuyen la tensión muscular acumulada.



Mantener hidratación constante

Consumir suficiente agua durante el día ayuda a evitar fatiga y mejora el funcionamiento del organismo.



Usar calzado cómodo

El uso de zapatos adecuados reduce el impacto en rodillas, pies y espalda durante largas jornadas laborales.



Priorizar el descanso

Dormir correctamente permite que el cuerpo se recupere y disminuye el riesgo de agotamiento físico y mental.



MINITEST DE BURNOUT

¿El trabajo te está pasando factura?

INSTRUCCIONES:

Lee cada pregunta y marca una sola respuesta.

1. ¿TE SIENTES AGOTADO FÍSICA O MENTALMENTE AL TERMINAR LA JORNADA?

- Nunca (0)
 Rara vez (1)
 A veces (2)
 Frecuentemente (3)
 Casi siempre (4)

2. ¿TE CUESTA DORMIR O DESCANSAR POR PENSAR EN PROBLEMAS DEL NEGOCIO?

- Nunca (0)
 Rara vez (1)
 A veces (2)
 Frecuentemente (3)
 Casi siempre (4)

3. ¿TE IRRITAS FÁCILMENTE CON CLIENTES, PROVEEDORES O FAMILIARES DEBIDO AL TRABAJO?

- Nunca (0)
 Rara vez (1)
 A veces (2)
 Frecuentemente (3)
 Casi siempre (4)

4. ¿SIENTES QUE TRABAJAS DEMASIADO Y CASI NO TIENES TIEMPO PARA TI O TU FAMILIA?

- Nunca (0)
 Rara vez (1)
 A veces (2)
 Frecuentemente (3)
 Casi siempre (4)

5. ¿HAS PERDIDO MOTIVACIÓN O GANAS DE ATENDER TU NEGOCIO COMO ANTES?

- Nunca (0)
 Rara vez (1)
 A veces (2)
 Frecuentemente (3)
 Casi siempre (4)



RESULTADOS

0 a 5 puntos — Estrés bajo

Tu nivel de agotamiento es manejable. Aunque existe cansancio ocasional, mantienes un equilibrio saludable entre trabajo y bienestar.

6 a 10 puntos — Alerta de cansancio

Empiezan a aparecer señales de estrés laboral. Es recomendable mejorar los tiempos de descanso y evitar jornadas excesivas.

11 a 15 puntos — Riesgo moderado de burnout

El trabajo está afectando tu bienestar físico y emocional. Puedes presentar irritabilidad, cansancio constante y falta de motivación.

16 a 20 puntos — Alto riesgo de burnout

Existe un nivel importante de agotamiento laboral. El estrés podría estar afectando tu salud, descanso y relaciones personales. Se recomienda buscar apoyo profesional y priorizar el descanso.

Especial del tendero

La tienda: el paraíso de los antojos de los 'guaguas'

Entrar a una tienda sigue siendo, para muchos niños ecuatorianos, uno de los pequeños rituales más emocionantes del día. Aunque las nuevas generaciones crecen rodeadas de snacks importados, chocolates virales y golosinas modernas, los dulces tradicionales todavía mantienen un espacio privilegiado en las perchas y, sobre todo, en la memoria colectiva.

Las roscas rojas, las melcochas, las gelatinas, las cocadas o los caramelos de funda continúan formando parte del paisaje cotidiano de cientos de tiendas del país. Son productos sencillos, económicos y cargados de nostalgia que han sobrevivido al paso del tiempo y a las nuevas tendencias de consumo.

Muchos tenderos coinciden en que estos dulces nunca han dejado de venderse. Incluso aseguran que, actualmente, buena parte de quienes los compran son adultos que buscan reencontrarse con sabores de su infancia.

Dulces que no pasan de moda

Parte del encanto de estos productos está en su simpleza. Muchos mantienen prácticamente la misma presentación de hace décadas: fundas transparentes, colores llamativos y sabores intensamente dulces que remiten inmediatamente a los recreos escolares o a las tardes después de clases.

Las melcochas siguen siendo una de las favoritas por su textura pegajosa y su sabor característico. Las gelatinas de colores también conservan popularidad entre los más pequeños, mientras que las cocadas y las roscas rojas continúan ocupando un lugar especial entre quienes crecieron comprándolas "con las monedas del vuelto".

Más que golosinas

Para muchos ecuatorianos, la tienda no representa únicamente un lugar para comprar algo rápido. También es un espacio asociado a recuerdos familiares, juegos de infancia y momentos compartidos entre amigos del barrio.

Los tenderos cuentan que todavía es común ver a niños llegando con monedas en la mano para escoger "algo rico" después de la escuela. Algunos pasan varios minutos observando las perchas antes de decidirse entre una gelatina, una melcocha o un caramelo.

Con la llegada del Día del Niño, este movimiento suele intensificarse. Las golosinas pequeñas y económicas siguen siendo uno de los detalles más comprados por padres y familiares, especialmente en barrios donde la tienda continúa siendo punto de encuentro y cercanía.

Y aunque cambien las modas, los empaques y las marcas, hay algo que parece mantenerse intacto: la emoción de entrar a la tienda del barrio y salir con una funda llena de antojos.

Roscas rojas, melcochas, gelatinas y otros dulces tradicionales siguen siendo parte de la infancia ecuatoriana.

En las tiendas de barrio, estos productos conviven hoy con papitas extranjeras, bebidas energéticas y chocolates importados. Sin embargo, lejos de desaparecer, los dulces tradicionales han encontrado una forma de mantenerse vigentes, convirtiéndose incluso en una especie de símbolo de identidad popular.

