

TU BIENESTAR TAMBIÉN ES PRIORIDAD

Te traemos una guía práctica para hacer crecer tu negocio, te contamos todo sobre la feria que celebra a los tenderos del país, y te presentamos lo nuevo de Banco del Barrio.



Expotienda trae soluciones ante la crisis **Pág. 2**

Banco Guayaquil presenta la nueva tarjeta Peigo **Pág. 3**

EXTRA
INFORMA PRIMERO Y MEJOR



Las tiendas de barrio no solo venden arroz, azúcar o colas. Son centros de vida, puntos de encuentro y el sustento de miles de familias. Pero hoy enfrentan una dura realidad: delincuencia, competencia desleal, falta de tecnología y poca capacitación.

Pensando en ellos, del 7 al 8 de junio en el Centro de Convenciones de Guayaquil, se realizará la novena edición de EXPOTIENDA, un evento dedicado 100 % al tendero ecuatoriano. Hablamos con Guido Varela, presidente de RET (Red Ecuatoriana de Tiendas), para conocer las propuestas y soluciones que traen este año.

Para Varela, la clave está en adaptarse. “El tendero ya no puede competir solo por precio. Debe diferenciarse por servicio, por cercanía”, sentencia. Y aunque reconoce que la inseguridad es grave, insiste en que la solución empieza también con la capacitación.

Por eso, Expotienda 2025 llega con más que productos. Trae ideas. Durante los dos días del evento —sábado 7 y domingo 8— se dictarán charlas cada 45 minutos sobre cómo aumentar las ventas, fidelizar clientes o implementar servi-

La tienda del barrio resiste: Expotienda trae soluciones ante la crisis

Capacitación, tecnología y oportunidades: así se apoya al tendero en esta época.



cio a domicilio. “Hoy más que nunca, el tendero necesita herramientas para seguir de pie”, asegura Varela.

Pero eso no es todo. Este año también habrá una apuesta por nuevos modelos de negocio, proveedores tecnológicos y acceso a crédito. Y sí, hasta un “stand sorpresa” que promete ingresos extra y un enfoque solidario. Todo pensado para reactivar a un sector que, pese a las bombas, las extorsiones y la presión de las grandes cadenas, no baja los brazos.



“Hoy más que nunca, el tendero necesita herramientas para seguir de pie.”

GUIDO VARELA
Presidente de RET

“Nos negamos a que desaparezca la tienda de barrio”, dice el presidente de la Red de Tenderos. Y aunque hay zonas de Guayaquil donde varios locales han tenido que cerrar por temor, insiste en que la solución no está solo en manos del Estado: “Como gremio también tenemos que proponer, no solo quejarnos. Expotienda es nuestra respuesta”.

El ingreso al evento es gratuito. Si eres dueño de una tienda, minimarket, restaurante o cafetería, puedes acudir con tu RUC, RIMPE o factura de proveedor y canjearlo por un pase. Entre los asistentes se sortearán \$1.000 en capital de trabajo y un viaje a Cartagena, todo pagado. Porque sí, incluso el tendero merece descansar.

Banco del Barrio | Banco Guayaquil

Banco Guayaquil presenta la nueva tarjeta de débito física PeiGo Mastercard disponible en más de 20.000 puntos de Banco del Barrio a nivel nacional. La tarjeta física de Peigo es una evolución de la Cuenta Amiga en la cual sus clientes podrán tener más beneficios, esta innovación permitirá a sus usuarios mantener su número de cuenta, acceder a una amplia gama de beneficios y gestionar sus finanzas de manera más fácil y segura desde la app PeiGo.

El producto Cuenta Amiga, lanzado en 2011 para incluir a la población no bancarizada en el sistema financiero, evoluciona con esta nueva tarjeta física que potencia la inclusión financiera en Ecuador. Además de poder consultar saldos y movimientos, los usuarios podrán realizar transferencias, pagos y recargas desde su celular, así como efectuar compras en comercios físicos y digitales a nivel nacional e internacional.

Los clientes que necesiten reemplazar su tarjeta por pérdida, robo, caducidad o deterioro podrán obtener la nueva versión física PeiGo Mastercard por un costo de \$5,24 (IVA incluido), manteniendo su número de cuenta.

Banco Guayaquil y PeiGo refuerzan con esta iniciativa su compromiso con la inclusión financiera, ofreciendo herramientas digitales que hacen la experiencia bancaria más accesible, rápida y segura para todos sus usuarios.



BANCO GUAYAQUIL

PRESENTA LA TARJETA FÍSICA PEIGO MASTERCARD

La nueva tarjeta ofrece mayor seguridad, beneficios y una experiencia digital integrada, facilita el acceso a servicios financieros para la población no bancarizada.

BENEFICIOS

Compra en comercios nacionales e internacionales.

Agrega tu tarjeta a la billetera de iPhone o Android para pagos Contactless.

Realiza pagos, transferencias y recargas de forma rápida y segura desde de app PeiGo.

Accede a una banca digital completa sin necesidad de acudir a un banco.

Accede a descuentos exclusivos y disfruta de preventas en eventos y suscripciones en plataformas digitales.

Consulta tu saldo y movimientos en cualquier momento desde la app PeiGo.

¿CÓMO OBTENER Y ACTIVAR LA TARJETA PEIGO MASTERCARD?

Adquisición: En cualquier Banco del Barrio sin trámites complejos.

Gestión: Consulta de saldo, transferencias, pagos y recargas desde la app.

Activación: Con el Banquero del Barrio o desde la app PeiGo con el código incluido en el empaque.

Uso: Compras en cualquier comercio que acepte Mastercard, a nivel mundial.



Especial del tendero

Cómo elegir las mejores plataformas de delivery para tu negocio

En la era digital, las plataformas de delivery se convirtieron en una herramienta indispensable para los negocios, especialmente para aquellos que desean ofrecer un servicio de entrega a domicilio eficiente y accesible. Las tiendas se benefician al asociarse con estas plataformas, ya que permiten llegar a una audiencia más amplia y brindar comodidad a los clientes. Sin embargo, con tantas opciones disponibles, es importante seleccionar la plataforma que mejor se adapte a tus necesidades comerciales. Entre las más populares están UberEats, Rappi y Glovo, y cada una ofrece ventajas y características particulares.

Si eres tendero y deseas mejorar o implementar el servicio de entrega a domicilio, elegir la plataforma adecuada es indispensable.

Facilidad de uso y soporte al cliente

Las plataformas de delivery deben ser fáciles de usar tanto para los tenderos como para los clientes. Es esencial que el sistema de gestión de pedidos sea intuitivo, y que las interfaces de usuario, tanto en la aplicación como en el portal web, sean accesibles. Además, el soporte al cliente debe ser eficiente y responder rápidamente a cualquier incidencia con los pedidos, problemas de pago o dudas generales.

Tiempo de entrega y calidad del servicio

La velocidad de entrega y la calidad del servicio son factores determinantes para la satisfacción del cliente. UberEats, Rappi y Glovo cuentan con flotas de repartidores, pero la puntualidad y el cuidado con los productos pueden variar. Asegúrate de que la plataforma elegida ofrezca un tiempo de entrega razonable y que sus repartidores estén capacitados para manejar los pedidos con cuidado.



Alcance geográfico y público objetivo

Es fundamental analizar el alcance que cada plataforma tiene en tu área. UberEats, Rappi y Glovo tienen presencia en diferentes regiones, por lo que si tu tienda se encuentra en una ciudad o zona menos conectada, algunas plataformas podrían no ofrecer cobertura o tener menor demanda. Además, cada una de ellas atrae a diferentes tipos de consumidores, por lo que conocer su público objetivo puede ayudarte a decidir cuál será más beneficiosa para tu negocio.

Costos de comisión y tarifas

Cada plataforma tiene diferentes estructuras de comisiones, lo que afectará tus márgenes de ganancia. UberEats, por ejemplo, suele tener comisiones más altas, mientras que Rappi puede ofrecer tarifas más competitivas, dependiendo de la negociación que logres. Es importante entender no solo las comisiones por entrega, sino también otros cargos, como tarifas fijas, costos adicionales por promociones o el uso de su servicio de marketing.

Herramientas de marketing y visibilidad

Una plataforma de delivery no solo facilita el proceso de envío de productos, sino que también puede ayudarte a aumentar la visibilidad de tu negocio. Algunas plataformas, como UberEats, permiten realizar campañas de publicidad dentro de la aplicación para destacar tu negocio frente a la competencia. Analiza las opciones de marketing que cada plataforma ofrece y evalúa si se ajustan a tus objetivos.



Integración con tu sistema de gestión

Al elegir una plataforma de delivery, es importante considerar si esta puede integrarse de manera eficiente con tu sistema de gestión de inventarios o punto de venta (POS). La integración optimiza el proceso de pedidos, reduce el riesgo de errores y facilita la gestión de tu inventario en tiempo real. Verifica si la plataforma cuenta con estas capacidades o si ofrece herramientas para simplificar el flujo de trabajo.

Tu negocio no se detiene, junto a tu camión Chevrolet

NQR 915

con mantenimiento gratis

por **3 años** o

100.000 km



Capacidad de carga
5.6 Ton



Potencia de motor
148 HP

Aplica modelo NQR 915, año modelo 2024 versión estándar y A/C. Hasta agotar stock.

Juntos para conquistar el camino

100% hecho en Japón

CHEVROLET

TECNOLOGÍA ISUZU

Especial del tendero

Cuando la tienda deja de ser refugio: el costo emocional de las ‘vacunas’

El miedo no se ve, pero pesa. Las extorsiones afectan la salud mental del tendero. Dormir, trabajar y vivir con calma ya no es fácil.

La psicóloga Adriana Urtado Jumbo, especialista en intervención en crisis y directora de Pangea, explica cómo las amenazas de extorsión (‘vacunas’) afecta la salud mental de los tenderos en Ecuador.

La tienda que por años fue sinónimo de estabilidad, sustento y rutina, hoy puede convertirse en un lugar de miedo. Las amenazas de extorsión — conocidas popularmente como vacunas— no solo ponen en riesgo el negocio, sino también la salud emocional de quien lo atiende.

Y es que el tendero no solo teme por su vida: teme por su familia, por sus clientes, por lo que ha construido. “En Ecuador, donde muchos comerciantes han vivido otros episodios violentos, estas nuevas amenazas pueden reactivar traumas previos. El negocio deja de ser un espacio de progreso y se vuelve un campo minado emocionalmente”, dice Urtado.

Los efectos no son solo psicológicos. También son físicos y conductuales. Dolores musculares, gastritis, cambios en el apetito, presión alta. A nivel emocional, aparecen irritabilidad, angustia, o incluso pensamientos desesperanzados. “Algunos comienzan a cerrar más temprano, evitan hablar del tema o sienten que todo lo que hacen está de más. Todo eso es señal de un estrés crónico que no debe ignorarse”, advierte.

Pero, ¿qué hacer con el miedo? ¿Reprimirlo, ignorarlo, actuar como si no pasa nada? “No. El miedo es válido. Nos protege. Lo importante es reconocerlo y gestionarlo”, señala la experta. Hablar con alguien de confianza, compartir lo que se siente, buscar apoyo comunitario o profesional. Todo eso puede hacer una gran diferencia. “El miedo no se elimina con silencio: se transforma con apoyo, información y acción.”

Urtado insiste en que cuidar la salud mental no requiere dejar de trabajar. “El tendero puede integrar pequeñas pausas, evitar el exceso de noticias violentas, establecer límites horarios y, sobre todo, no aislarse.” Un cambio tan simple como hablar del tema con otros tenderos o con su familia puede

ayudar a liberar tensión. “El silencio prolongado alimenta el miedo. Hablar lo disuelve.”

Las redes de apoyo barrial también juegan un rol esencial. No todo depende del Estado. “Cuando los vecinos se organizan, se cuidan emocionalmen-

te. La seguridad psicológica no se da solo con cámaras o alarmas: también nace del vínculo humano.”

Por eso, el mensaje final de la especialista es directo, empático y firme:

“Tendero, tu miedo es válido.

No estás exagerando. Pero no tienes que cargarlo solo. Habla, respira, deja que otros te acompañen. Tu bienestar emocional también importa. Cuidarte no es un lujo: es una necesidad.”

El miedo no mata, pero enferma: consejos para no colapsar

- 1. Reconoce lo que sientes.** El miedo no es debilidad, es una respuesta normal. Identificarlo y hablarlo ayuda a reducir su fuerza. No estás solo.
- 2. Habla con alguien de confianza.** Comenta lo que ocurre con tu familia, vecinos o personas cercanas.
- 3. Haz pausas durante el día.** Respira, camina unos minutos, escucha música. Pequeños momentos de desconexión alivian la carga emocional.
- 4. Evita el aislamiento** Mantente en contacto con otros tenderos, únete a redes de apoyo o grupos barriales. La comunidad también protege.
- 5. Busca ayuda si las señales persisten** Si no puedes dormir, tienes pensamientos negativos constantes, acude a un profesional de salud mental. Pedir ayuda es un acto de valentía.

“



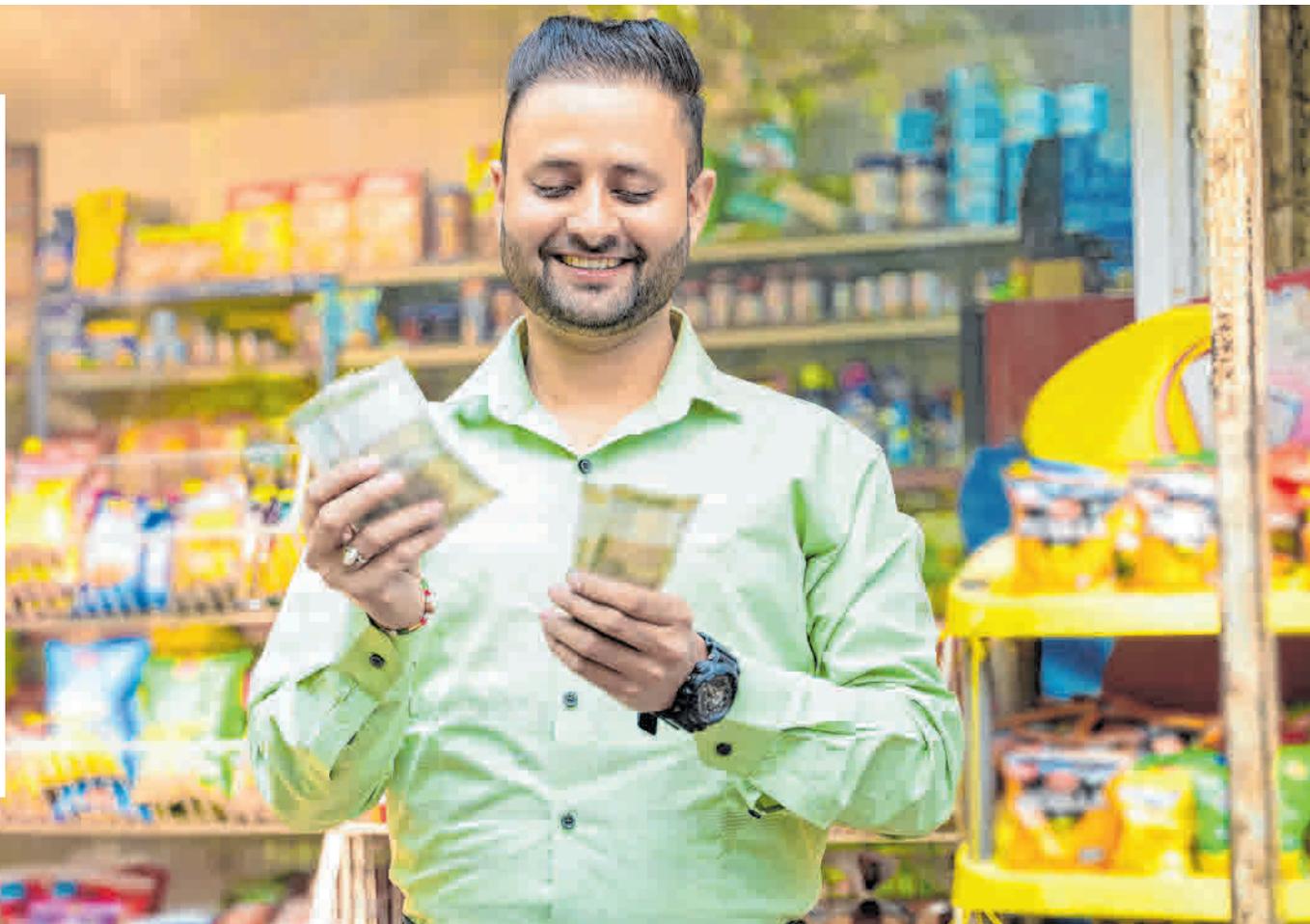
Tendero, tu miedo es válido. No lo enfrentes solo. Hablar y dejarte acompañar también es una forma de resistir.”

ADRIANA URTADO JUMBO
Psicóloga



Lo que **SÍ** debe hacer un tendero:

- Separar finanzas personales y del negocio.
- Usar cuentas bancarias diferentes ayuda a tener claridad financiera.
- Llevar un registro diario de ingresos y gastos.
- Una libreta o una aplicación móvil pueden facilitar esta tarea.
- Controlar el inventario.
- Saber qué productos rotan más permite comprar mejor y evitar pérdidas.
- Capacitarse en educación financiera básica.
- Existen cursos gratuitos ofrecidos por gobiernos, ONGs o bancos.
- Planificar gastos e inversiones.
- Evitar compras impulsivas o innecesarias para el negocio.



En miles de esquinas, barrios y comunidades, las tiendas de barrio siguen siendo el corazón del comercio local. Sin embargo, pese a su importancia, muchos tenderos enfrentan desafíos económicos debido a una falta de educación financiera. Saber cuánto se gana realmente, cómo se gasta, cómo invertir y cómo planificar puede transformar una tienda de subsistencia en un negocio rentable y sostenible.

Según expertos en microfinanzas, uno de los errores más comunes entre los pequeños comerciantes es mezclar el dinero del negocio con el del hogar. Esto genera confusión, dificulta calcular ganancias reales y puede llevar al endeudamiento innecesario. Otro error frecuente es ofrecer crédito sin llevar un control riguroso, lo que pone en riesgo la liquidez del negocio.

Por otro lado, tenderos que aplican principios básicos como el registro diario de ventas, la planificación de compras y el análisis de inventarios, logran tomar mejores decisiones. Una tienda bien administrada financieramente puede incluso crecer, diversificarse o acceder a microcréditos en mejores condiciones.

Que tu negocio no se vaya a la quiebra ¡Aprende a manejar tu plata!

La educación financiera no es solo para grandes empresas; para un tendero, saber manejar ingresos, gastos y separar las finanzas del negocio puede ser la clave entre cerrar o crecer.

Lo que **NO** debe hacer:

- Dar crédito sin llevar un control.
- La informalidad en los préstamos puede afectar la caja diaria.
- Usar las ganancias del negocio para cubrir gastos personales sin registro.
- Esto dificulta calcular la rentabilidad real.
- Ignorar los costos ocultos.
- Como el transporte, energía eléctrica o el tiempo invertido.
- Reinvertir todo sin evaluar riesgos.
- No todos los productos nuevos garantizan ventas.
- Depender solo del "olfato" para tomar decisiones.
- Es necesario basarse también en datos.



Recomendaciones:

Buscar asesoría o formación continua. La educación financiera es un proceso constante. Bancos, cajas municipales y entidades públicas suelen ofrecer talleres gratuitos. Adoptar herramientas tecnológicas simples. Existen aplicaciones diseñadas para pequeños comercios que ayudan a registrar ventas, calcular márgenes y gestionar inventarios. Fomentar la cultura del ahorro. Reservar un porcentaje diario, por mínimo que sea, puede ayudar en momentos de emergencia o para invertir en el futuro del negocio. Evaluar constantemente el rendimiento del negocio. Comparar resultados mes a mes permite detectar errores o identificar oportunidades.



EXPOTIENDA
LA FERIA PARA EL TENDERO

ASOCIACIÓN
RET
RED ECUATORIANA DE TENDEROS

7 Y 8 DE JUNIO

CENTRO DE CONVENCIONES GUAYAQUIL

Visitando
EXPOTIENDA

Participa por unas
VACACIONES
en **CARTAGENA**



¡ESCANEA Y PARTICIPA!

 **\$1.000**

PARA CAPITAL DE TRABAJO
o REGÍSTRATE al  099 276 7502

ENCONTRARÁS Los mejores **PRECIOS**
Y PROMOCIONES de las marcas
líderes del mercado. **Financiamiento de**
CAPITAL DE TRABAJO
CAPACITACIÓN gratuita. Proveedores
de equipamiento para tiendas
y mucho más...