

#2094

Revista bimestral • Noviembre 2025



# LA TIENDA

Auténtico vocero  
de los tenderos

## CIERRA EL AÑO CON TUS CUENTAS EN ORDEN.

Prepárate para un 2026 más próspero.

**PÁG 2.**

## ENTREVISTA A JAIME A. CABAL.

Los tenderos de barrio desempeñan un papel fundamental.

**PÁG 4.**

## EL CAFÉ, UNA GRAN OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.

Gana más con tu tienda.

**PÁG 8.**

## AMIGO TENDERO, SU WHATSAPP PUEDE SER SU MEJOR VENDEDOR.

Lo usamos todos los días.

**PÁG 11.**



**FUNDA FAST S.A.S**

ENTIDAD PARA EL APOYO Y SOLIDARIDAD CON EL TENDERO

# Cierra el año con tus cuentas en orden



**A**migo microempresario, se acerca el final del año, y este es el momento perfecto para revisartus números, organizar tus finanzas y prepararte para un 2026 más próspero.

A veces, el esfuerzo diario no alcanza para surtir la tienda como quisieras o aprovechar las promociones de temporada. Por eso, FundaFast te apoya con créditos ágiles, sin tanto papeleo, pensados especialmente para tenderos como tú.

Un préstamo bien usado puede ser la clave para cerrar el año con inventario lleno, más clientes y más ventas. ¡No te quedes atrás! Acércate a FundaFast y descubre cómo con un pequeño impulso financiero puedes lograr grandes resultados.

**Con cariño y admiración,  
Distritiendas de Colombia S.A. y Fundafast S.A.S.**

**Datos Fundafast:**  
**ISABEL CRISTINA OCAMPO S.**  
Celular: 316 289 3222

**Visítanos o llámanos**

**Oficina principal Cali:** Calle 30 Norte # 05 – 07, Barrio San Vicente, Cali  
Cel.: (+57) 315 782 7352 / 315 380 6184

**Pasto**

Cel.: 316 016 8688

**Rozo, Palmira, Pradera y Norte del Valle**

Cel.: 316 025 2530 – 316 025 2556

**Santader de Quilichao, Piendamó y Mondomo**

Cel.: 314 844 9147 – 300 679 3939

**Pereira, Dos Quebradas**

Cel.: 317 720 6142– 318 455 5390

**Consejo Editorial**

Isabel Cristina Ocampo S.  
Eduardo José Victoria R.  
Nelson Caré  
Agencia Grupo IHQ

**Diseño**

Agencia Grupo IHQ

**FUNDAFAST**

**Dirección:** Calle 30 Norte  
#5-07, B/San Vicente,  
Cali, Colombia.

**Licencia:** 002890/1975  
Mingobierno

**Teléfonos:**

(+57) 602 661 4747  
300 770 0008

**Escríbanos:**

info@fundafast.com.co  
www.fundafast.com.co



**FUNDA FAST S.A.S**  
ENTIDAD PARA EL APOYO Y SOLIDARIDAD CON EL TENDERO  
NIT. 900918575-9

## SOLICITUD DE CRÉDITO

|                                    |  |  |
|------------------------------------|--|--|
| Tipo de Solicitud: [N ] [R ]       |  |  |
| Fecha:<br>DÍA      MES      AÑO 20 |  |  |
| Barrio:                            |  |  |
| Tipo Negocio:                      |  |  |
| Barrio:                            |  |  |
| Código Distritiendas:              |  |  |
| Analista de Crédito:               |  |  |

|                          |            |                                |  |
|--------------------------|------------|--------------------------------|--|
| N° Cédula:               |            | Nombres y Apellidos Completos: |  |
| NEGOCIO                  | Dirección: |                                |  |
| Referencia de Ubicación: |            |                                |  |
| DOMICILIO                | Dirección: |                                |  |
| Teléfono(s):             |            | Celular(es):                   |  |
| Monto solicitado: \$     | Plazo:     | Colaborador Distritiendas:     |  |

El cliente autoriza a **FUNDAFAST SAS**, a sus entidades vinculadas, a las Compañías Aseguradoras y/o intermediarios de Seguros que participen en desarrollo del presente contrato, y a quienes representen los derechos de cualquiera de ellas o sean cesionarios de los derechos derivados del presente contrato (todas ellas en adelante las "Entidades Autorizadas") para que, con fines estadísticos, de procesamiento de datos, administración de riesgos, comerciales y de información entre compañías y entre éstas y las autoridades competentes, a: **a)** Consultar en cualquier tiempo en los bancos de datos toda información relevante para conocer su desempeño como deudor, su capacidad de pago o para valorar el riesgo futuro de concederle un crédito o un seguro, así como para verificar el cumplimiento de sus deberes según lo que reporten las autoridades competentes. **b)** Reportar en los bancos de datos, directamente o por intermedio de las autoridades de vigilancia y control, datos tratados o sin tratar, referidos a: *(i)* cumplimiento o incumplimiento de sus obligaciones crediticias o deberes de contenido patrimonial; *(ii)* sus solicitudes de crédito, así como otros datos atinentes a sus relaciones comerciales, financieras y en general socioeconómicas que haya entregado o que consten en registros públicos, bases de datos públicas o documentos públicos. **c)** Conservar y transmitir a los bancos de datos, la información indicada en el literal b) con sus debidas actualizaciones. **d)** Destruir los documentos entregados en caso de que una solicitud sea negada o en caso de que sea aprobada y no aceptada. **e)** Enviar información a través de mensajes electrónicos escritos y/o SMS relacionados con los productos adquiridos y/o información promocional. **f)** Grabar llamadas telefónicas, guardar las comunicaciones y, en general dejar constancia de los mensajes que se intercambien en desarrollo del presente contrato. El diligenciamiento de esta solicitud no genera ninguna obligación de **FUNDAFAST SAS** para otorgar, autorizar, aprobar o desembolsar el Cupo de Crédito y/o la Tarjeta.

Manifiesto que he diligenciado de manera voluntaria la presente solicitud y declaro conocer y aceptar las condiciones del producto solicitado.

Nombre claro: \_\_\_\_\_  
Número de Cédula: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Firma del Deudor



Grupo  
**Indufrial**

## LA RENTABILIDAD DE UN BUEN CAFÉ

Transforma tu inversión en ganancias reales con nuestra máquina de café



Haz que tu inversión trabaje por ti: una máquina rentable y al alcance de tu bolsillo.

¡Te enseñamos a manejarla para que ganes dinero extra!

Contáctanos:



Contáctanos:

+57 315 2196219 - 315 7827352 - 316 0252556

Respaldo, garantía y calidad solo con el grupo Indufrial

**Botones automáticos:** Espresso, Americano, Agua Caliente y Doble Espresso.

**Varilla de vapor** para preparar un rico cappuccino o un latte.

**Preparación de polvo o grano a la taza.**

**Programas automáticos de limpieza y descalcificación.**

**Fácil mantenimiento.**

**Ahorro de energía automático.**

**Capacidad:**

- Tanque de agua: 1,8 L.
- Rendimiento: 40-50 tazas por carga de café.
- Tolva de café en grano: 300 g.

**Accesorios opcionales:**

- Bomba externa de agua para barril.



Grupo Indufrial



indufrial.official



indufrial.official

# Entrevista con Jaime Alberto Cabal, presidente de Fenalco

¿Cómo ve usted hoy el papel del tendero de barrio en la economía colombiana?

**H**oy en día, el tendero de barrio desempeña un papel fundamental en la economía colombiana, no solo como actor económico, sino también como figura social clave en las comunidades. Con más de 450.000 tiendas de barrio distribuidas por todo el país y generando aproximadamente 1.750.500 empleos, este canal tradicional representa un pilar importante en términos de generación de ingresos, empleo y dinamización del consumo masivo.

A pesar de los desafíos del comercio moderno, los tenderos han demostrado una notable capacidad de adaptación. Actualmente, las tiendas de barrio representan cerca del 48% de las ventas del consumo masivo, gracias a factores como precios competitivos, atención personalizada, horarios extendidos y la posibilidad de ofrecer crédito informal o como es comúnmente llamado el “fiado”. Además, su ubicación especialmente en estratos 1, 2 y 3 resalta su papel en el abastecimiento de sectores populares y su función como centros de confianza y cercanía.

¿Cuáles son los mayores retos que enfrentan los tenderos hoy en día, y cómo FENALCO los está apoyando?

Las tiendas de barrio atraviesan un difícil momento desde finales de 2022, que se refleja en un estancamiento en la dinámica de las ventas. El crecimiento de los ingresos en lo corrido del año está por debajo del crecimiento económico general que en el primer semestre fue del 2.4%. Incluso, los reportes de una muestra representativa de estos microempresarios arroja una variación negativa o en el mejor de los casos sensiblemente igual a cero en términos reales, es decir descontando los efectos de la inflación.

El mal comportamiento de las ventas en este año lo confirma también un reporte reciente de la firma Servinformación según el cual, hasta el mes de julio, las ventas promedio por tienda en valor arrojan una disminución de 1,9%. La inflación de alimentos y bebidas no alcohólicas últimamente ha tendido al alza. Mientras que el IPC total en julio aumentó 0.28%, el de los alimentos lo hizo en 0.82%, afectando en mayor medida a los hogares de estratos bajos, y mientras que en los primeros siete meses de este año la inflación total subió un 4.02%, la de alimentos registró una variación de 5.65%. En la medida en que los precios de los alimentos suban más que los del resto de la canasta familiar, los pobres sufren en mayor grado una merma en sus de por sí menguados presupuestos, afectando indirectamente en forma negativa las ventas de los tenderos de barrio.

Así mismo es generalizada y persistente la queja de los tenderos acerca del nefasto efecto que ha tenido el aumento en un 20% de los impuestos a bebidas azucaradas y a alimentos ultraprocesados, que son parte esencial del portafolio de productos ofrecidos en el canal tradicional.

De igual manera, en este año se han agudizado los problemas de inseguridad para los tenderos. Se han multiplicado las extorsiones, el hurto, las amenazas, el boleteo y el atraco a mano armada.



Jaime Alberto Cabal Sanclemente - Presidente de Fenalco

Frente a estos retos, FENALCO, a través de su programa FENALTIENDAS, ha venido desempeñando un papel clave en el fortalecimiento del canal tradicional. Las acciones de apoyo incluyen: Capacitación y formación empresarial en temas como mercadeo, ventas, liderazgo y digitalización; reconocimiento del rol del tendero como empresario y actor clave en la economía popular; impulso a la transformación digital y a la profesionalización de la gestión de las tiendas y apoyo logístico y comercial por parte de proveedores y empresas aliadas que permiten a los tenderos mantener su competitividad en el mercado.

Muchos tenderos sienten que las grandes cadenas les están quitando clientes.

¿Qué consejos les daría para seguir siendo competitivos?

Aunque esa puede ser la percepción, los estudios más recientes del Banco de la República demuestran que esto no es cierto. De hecho, la llegada de estas tiendas ha generado efectos positivos en el empleo y en la formalización económica en muchos municipios del país, sin impactos negativos sobre el empleo informal, donde se ubican la mayoría de los tenderos.

Sin embargo, es cierto que el entorno se ha vuelto más competitivo, por lo que los tenderos deben adaptarse y fortalecer sus capacidades. Estos son algunos consejos clave para seguir siendo competitivos:



## ENTRE TENDEROS

Porque nadie entiende mejor los retos de un tendero que otro tendero, tenemos esta nueva sección con consejos prácticos y experiencias reales que han funcionado en el día a día de otros tenderos como tú.

“La perseverancia es clave en este negocio. Hay días buenos y otros no tanto, por eso hay que tener paciencia, porque atender al público no siempre es fácil. También es importante conseguir buenos proveedores: eso ayuda a obtener mejores precios y a ofrecer productos de calidad a los clientes. Conocer bien cuáles son los productos que más se venden y cuáles, aunque se muevan menos, es necesario tener para no decir “no hay”. Este conocimiento le permitirá invertir bien su dinero y mantener la tienda siempre bien surtida”.

Katherine Hoyos Medina - Tienda granero “Mis sueños”



- Capacitarse continuamente. Participar en programas de formación como los ofrecidos por FENALCO a través de FENALTIENDAS, que incluyen temas como, Mercadeo y ventas, servicio al cliente, gestión empresarial, digitalización y uso de herramientas tecnológicas.
- También es importante diversificar el portafolio de productos; buscar apoyo financiero y técnico y formalizarse.

### ¿Qué beneficios tiene un tendero al estar afiliado o al trabajar de la mano con FENALCO?

Desde FENALCO entendemos que el tendero de barrio es una figura esencial en el tejido económico y social del país. Por eso, trabajar de la mano con nosotros les permite acceder a una serie de beneficios concretos que fortalecen su labor diaria.

Ofrecemos acompañamiento técnico directo: realizamos visitas a sus establecimientos para conocer de primera mano sus necesidades y brindar asesoría personalizada. También los apoyamos en procesos de formalización, facilitando el cumplimiento de los requisitos legales y contables que les permiten operar con mayor seguridad y estabilidad.

Además, los tenderos reciben asesoría jurídica, contable y financiera, lo que les ayuda a tomar decisiones más informadas, mejorar la administración de sus recursos y proteger su negocio. Otro beneficio importante es la generación de oportunidades de negocio, conectándolos con aliados estratégicos y facilitando su participación en programas que promueven su crecimiento.

Todo este trabajo lo realizamos a través del programa Fenalttiendas, sin costo para los tenderos, como parte de nuestro compromiso con la sostenibilidad del canal tradicional y el fortalecimiento del comercio local.

### ¿Qué mensaje les daría hoy a esos tenderos que, a pesar de las dificultades, abren su negocio todos los días con esfuerzo y esperanza?

Lo que vemos en los tenderos de barrio es un ejemplo admirable de resistencia y adaptación al cambio. A pesar de un entorno complejo, marcado por la inflación, la inseguridad, la carga tributaria y la competencia creciente, siguen cumpliendo su labor con compromiso y dignidad. Su esfuerzo cotidiano no solo garantiza el acceso a productos esenciales en muchos sectores del país, sino que también sostiene miles de empleos y mantiene viva la economía local en los barrios.

Desde FENALCO reconocemos profundamente ese aporte. Sabemos que muchos de ellos enfrentan condiciones difíciles y, aun así, abren sus tiendas cada día con sentido de responsabilidad hacia sus comunidades.

Ese esfuerzo habla de una vocación que va más allá del comercio: es un compromiso social.

Por eso, nuestro mensaje como gremio es claro: el país les debe reconocimiento, pero también políticas públicas que los protejan, los integren al desarrollo económico y les ofrezcan condiciones más justas. Como institución, seguimos trabajando para que tengan acceso a formación, asesoría y oportunidades que fortalezcan su labor.

“  
Una oportunidad  
para fortalecer  
el vínculo con tus  
clientes mediante  
una conversación  
honesta, una  
respuesta oportuna  
o una idea que  
inspire confianza



# Escorpio

Tu intuición financiera será fuerte esta semana. Escucha tu voz interior antes de confiar en promesas ajenas. En la salud, revisa tus niveles de energía y evita trasnochar. Un cambio de estrategia te dará ventaja. Mantén discreción: tu poder está en el silencio.

Números de la suerte: 4

# Aries

Números de la suerte: 9

Esta semana sentirás una energía renovadora que te impulsará a tomar decisiones valientes. En los negocios, escucha tu intuición antes de firmar o invertir. Evita discusiones innecesarias: la calma será tu mejor aliada. Cuida tu espalda y descansa lo suficiente. Una oportunidad inesperada podría abrirte puertas. Mantén el optimismo.

# Tauro

Números de la suerte: 22

Tu estabilidad emocional será clave para avanzar en tus proyectos. En los negocios, prioriza la paciencia: los frutos llegarán pronto. Evita comidas pesadas y procura caminar más. Una conversación importante puede cambiar tu panorama económico. Confía en tu talento y no subestimes tus ideas.

# Géminis

Números de la suerte: 5

Semana ideal para comunicar y negociar: tu palabra tendrá poder. Cuida tu garganta y evita los excesos de cafeína. En el trabajo, se presentan alianzas que conviene analizar con detalle. No disperses tu energía, enfócate. Tiempo favorable para estudios y capacitación.

# Cáncer

Números de la suerte: 17

Tu sensibilidad te ayudará a comprender mejor a los demás, algo útil en negocios y familia. Evita cargas emocionales ajenas. Cuida tu digestión y duerme bien. Un dinero pendiente podría llegar pronto. Escucha tu intuición: sabrá guiarte en decisiones importantes.

# Pasatiempos

## Sopa de letras

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

¡Diviértete buscando los productos Frespan en la sopa de letras! Llena tus datos, entrega la hoja al vendedor de Distritiendas y participa por una deliciosa ancheta de productos Frespan.

- Tostados
- Torta porcionada chocolate
- Torta porcionada naranja
- Tostados cuadrados
- Galleta naranja
- Galleta negra
- Pan suizo
- Pan acema
- Pan brioche
- Pan sandwich
- Pan hamburguesa
- Pan cacho
- Pan coco
- Pan superperro
- Pan aliñadito
- Pan tajadito
- Pan tajado cereales
- Pan soya avena y pasas
- Pan aliñado casero
- Ponquecito

## CONCURSO FRESPAN

¡Amigo tendero, diviértete buscando los productos Frespan en la sopa de letras!

Nombre: \_\_\_\_\_

Ciudad: \_\_\_\_\_

Celular: \_\_\_\_\_

Nombre de la tienda: \_\_\_\_\_



Leo

Números de la suerte:  
11

Tu carisma estará en su punto más alto: úsalo para cerrar acuerdos. En el trabajo, alguien valorará tu liderazgo. Cuida tu corazón y controla el estrés con ejercicio. No intentes hacerlo todo solo; delegar te dará fuerza. Recibirás noticias alentadoras.

Libra

Números de la suerte:  
8

La armonía que buscas empieza dentro de ti. En los negocios, busca socios equilibrados y confiables. Evita decisiones impulsivas con dinero. Cuida tu piel e hidrátate mejor. Buen momento para reactivar un proyecto pausado. La belleza y el arte te traerán inspiración.

Virgo

Números de la suerte:  
3

Tu mente estará clara y analítica: ideal para planificar negocios o ajustar presupuestos. No te sobrecargues de tareas. Cuida tu sistema nervioso y date tiempo para relajarte. Un cambio de rutina mejorará tu salud. Lo que siembres hoy, te dará estabilidad a futuro.

Capricornio

Números de la suerte:  
2

Tu disciplina dará frutos en los negocios. No descuides tu descanso, el cuerpo también necesita pausa. Un reconocimiento profesional podría llegar. En la salud, revisa postura y tensión muscular. Semana de decisiones firmes y resultados duraderos.

Piscis

Números de la suerte:  
10

La intuición te guiará hacia oportunidades que otros no ven. En el trabajo, escucha, pero decide por ti. Cuida tus pies y tu descanso mental. Evita relaciones o tratos confusos. Semana propicia para la meditación y la inspiración artística.

Consejo general

La energía de estos días invita a avanzar con confianza, pero también con equilibrio. Escucha tu intuición antes de tomar decisiones importantes y mantén la calma ante los cambios. El esfuerzo constante sigue siendo la clave del progreso. Cuida tu salud, tu descanso y tus relaciones son el verdadero capital que sostiene cualquier negocio.

Clasificados

Distritiendas de Colombia S.A.

Distritiendas ofrece

Venta de predio en Pasto

Sector: Torobajo, sector Noroccidental

Destinación: Comercial

Área del terreno: 6.610 m²

Inmueble valorado y su entorno poblacional

Consta de oficina, kioscos, área de bodegas, cuarto frío, salón, baño, parqueaderos y patios para circulación.

John Guerrero

312 828 1248



Sudoku

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 8 |   | 7 |   | 5 | 1 |   | 6 |   |
|   |   |   | 8 | 2 | 7 | 9 |   | 3 |
|   |   | 1 |   |   | 4 | 7 |   | 5 |
|   | 1 | 5 |   |   |   |   |   | 6 |
| 4 |   |   |   |   |   | 5 | 9 |   |
| 7 |   | 3 | 9 |   |   | 6 |   |   |
| 1 |   | 4 | 7 | 3 | 5 |   |   |   |
|   | 5 |   | 2 | 4 |   | 1 |   | 7 |

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
|   |   | 1 |   | 9 | 7 |   | 8 |   |
|   | 3 |   | 1 | 8 |   | 2 |   |   |
|   |   | 9 | 6 |   | 5 | 7 |   |   |
|   | 5 | 2 | 4 | 1 |   | 9 |   |   |
| 3 |   |   |   |   |   |   |   | 5 |
|   |   | 4 |   | 7 | 3 | 8 | 2 |   |
|   |   | 3 | 9 |   | 8 | 1 |   |   |
|   |   | 5 |   | 4 | 2 |   | 9 |   |
|   | 2 |   | 3 | 5 |   | 6 |   |   |

Sube ↑

Baja ↓



Suben en ventas

Productos de pan empackado, ponqués y tortas, queso, especialmente de presentaciones pequeñas y personales, bebidas y leche, productos de aseo personal y para el hogar. Los snacks o pasabocas han tenido buen crecimiento, especialmente en momentos de menor compra de productos grandes, pues son compras más pequeñas y frecuentes.



Suben de precio

Frutas frescas, cebolla, café, hortalizas, legumbres frescas y carne de res. La temporada de lluvias podría incrementar aún más los precios por dificultades en las cosechas y el costo del transporte.



Baja de precio

Papa, arroz, arracacha, bananos.

Soluciones edición #2093

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2 | 5 | 3 | 1 | 9 | 6 | 7 | 4 | 8 |
| 8 | 1 | 6 | 4 | 3 | 7 | 9 | 5 | 2 |
| 7 | 9 | 4 | 2 | 5 | 8 | 3 | 6 | 1 |
| 9 | 3 | 2 | 6 | 4 | 1 | 8 | 7 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 2 | 5 | 1 | 3 | 4 |
| 5 | 4 | 1 | 8 | 7 | 3 | 6 | 2 | 9 |
| 3 | 8 | 9 | 5 | 6 | 2 | 4 | 1 | 7 |
| 4 | 2 | 7 | 3 | 1 | 9 | 5 | 8 | 6 |
| 1 | 6 | 5 | 7 | 8 | 4 | 2 | 9 | 3 |

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 4 | 9 | 8 | 3 | 7 | 5 | 1 | 2 | 6 |
| 2 | 7 | 3 | 8 | 1 | 6 | 4 | 5 | 9 |
| 6 | 5 | 1 | 4 | 9 | 2 | 7 | 3 | 8 |
| 1 | 2 | 6 | 5 | 4 | 9 | 3 | 8 | 7 |
| 7 | 3 | 5 | 1 | 6 | 8 | 2 | 9 | 4 |
| 8 | 4 | 9 | 7 | 2 | 3 | 6 | 1 | 5 |
| 5 | 8 | 4 | 6 | 3 | 1 | 9 | 7 | 2 |
| 9 | 1 | 7 | 2 | 5 | 4 | 8 | 6 | 3 |
| 3 | 6 | 2 | 9 | 8 | 7 | 5 | 4 | 1 |

NUEVO



Vive una deliciosa combinación de caramelo duro con relleno de FRUNAS

Nuevas gomitas!



Disfruta una experiencia de intenso sabor a fruta





# El café: una oportunidad de negocio para tu tienda

**E**n Colombia, el café no es solo una bebida: es parte de nuestra identidad. Cada mañana, millones de personas comienzan su día con una taza de café, lo disfrutan en el trabajo o lo comparten en la tienda del barrio.

El consumo de café preparado ha crecido notablemente en los últimos años. Los colombianos buscan más comodidad, calidad y experiencias. Ya no basta con comprar el frasco de café instantáneo o el paquete de molido: muchos prefieren un café recién hecho, con aroma, espuma y el sabor de las buenas cafeterías. Y lo mejor, es que esa experiencia puede darse también en la tienda de barrio.

Con una cafetera práctica y un poco de conocimiento, cualquier tendero puede ampliar su oferta y fidelizar a sus clientes. No se trata solo de vender café, sino de ofrecer un momento de disfrute. Imagina a tus vecinos pasando por su tinto mañanero o a los jóvenes comprando un cappuccino en la tarde. El café crea comunidad, atrae nuevos clientes y aumenta el tiempo que las personas permanecen en la tienda.



Para empezar, vale la pena conocer algunas de las preparaciones más populares:

**Tinto o americano:** es el clásico café negro, suave y rendidor. Se prepara con café filtrado o con una cafetera de goteo. Es el preferido para comenzar el día.

**Espresso:** se obtiene con presión, dando una bebida más concentrada, de sabor fuerte e intenso aroma. Es la base para otras preparaciones.

**Cappuccino:** combina un espresso con leche caliente y una capa de espuma cremosa. Su equilibrio entre fuerza y suavidad lo hace muy popular.

**Latte:** lleva más leche que café, tiene sabor suave y textura aterciopelada. Es el favorito de quienes prefieren bebidas ligeras.

**Mocaccino:** mezcla café, leche y chocolate. Es ideal para ofrecer en la

tarde o acompañar postres.

Además, hay cafés fríos, con hielo o crema, que están ganando espacio entre los consumidores jóvenes. Con una buena presentación, un vaso bonito y un toque de creatividad, puedes convertir tu tienda en un punto moderno y acogedor. También puedes ofrecer galletas, panes, tortas o almojábanas para acompañar el café y aumentar el ticket de venta.

El café tiene algo especial: atrae, invita a quedarse y genera conversación. En cada taza hay una oportunidad para crecer, para fortalecer la relación con tus clientes y para que tu tienda se convierta en ese lugar donde el barrio se encuentra y comparte.





# Plantas en la tienda: el toque verde de tu negocio

**T**ener plantas en una tienda de barrio no solo aporta frescura y naturalidad, también transmite buena energía y puede convertirse en un detalle diferenciador que los clientes valoren. Aquí te dejamos 3 opciones prácticas, bonitas y fáciles de cuidar.

## 1. Helecho (Boston o común)

- Muy frondoso, da sensación de frescura.
- Cuidados: les gusta la humedad, riego frecuente (3 veces por semana), mejor en semisombra.
- Clásico y frondoso, aporta frescura y verdor. Ideal para rincones con sombra y buena humedad.



## 2. Bambú de la suerte (Lucky Bamboo)

- Simboliza fortuna y energía positiva en los negocios.
- Cuidados: puede crecer en agua (cambia cada 15 días) o en tierra, luz indirecta, poco riego.



## 3. Sansevieria (Lengua de suegra)

- Protege contra “malas energías” según creencias populares.
- Cuidados: súper resistente, tolera poca luz, riego cada 10–15 días.
- Una de las plantas más resistentes. Según la tradición, protege el hogar y el negocio de malas energías, mientras purifica el aire.



## Tips generales para su cuidado en tu tienda

**Ubicación:** Ponlas en esquinas, entradas o cerca de mostradores, donde den sensación de bienvenida.

**Cuidado mínimo:** Limpia hojas que tengan polvo, revisa que no haya plagas y rota las plantas de posición si están en interior.

**Riego:** Opta por plantas de bajo mantenimiento y que no necesiten riegos constantes para facilitar su cuidado en un ambiente de trabajo.

**Luz:** Elige plantas que se adapten a las condiciones de luz de tu local, ya que muchas de estas plantas prefieren la luz indirecta.



## Las marcas que buscas, en un solo lugar

Surtimos tu tienda con los productos que tus clientes prefieren, al mejor precio y con promociones exclusivas de nuestras marcas aliadas.



**¡Consulta a tu asesor, pide lo que necesites y sigue creciendo con nosotros!**



# Cuidar la salud es tarea de todos: la importancia de prevenir el cáncer de mama

**E**n nuestras tiendas de barrio no solo vendemos productos ni atendemos cuentas; también compartimos historias, escuchamos a los vecinos y, muchas veces, nos convertimos en consejeras y amigas. Por eso, hablar de temas de salud en este espacio tan cercano es fundamental. Uno de ellos, que merece toda nuestra atención, es la prevención del cáncer de mama.



El cáncer de mama es la primera causa de muerte por cáncer en mujeres en Colombia. Sin embargo, hay una noticia alentadora: cuando se detecta a tiempo, más del 90% de los casos se pueden tratar con éxito. Eso significa que está en nuestras manos hacer la diferencia con pequeños actos de autocuidado.

## El autoexamen: un hábito de amor propio

Hacerse el autoexamen de mama una vez al mes es sencillo y puede salvar vidas. Basta con dedicar unos minutos frente al espejo, en la ducha o recostada para observar y palpar los senos. ¿Qué debemos notar? Cambios en la forma, hundimientos en la piel, enrojecimiento, secreciones o bultos que antes no estaban. No se trata de asustarnos, sino de conocernos mejor y actuar rápido si vemos algo extraño. Recordemos: nadie conoce nuestro cuerpo mejor que nosotras mismas.

## Chequeos médicos: un compromiso con el futuro

El autoexamen es importante, pero no reemplaza la visita al médico. A partir de los 40 años se recomienda realizar una mamografía cada dos años, y si tenemos antecedentes de cáncer en la familia, es mejor consultar antes para decidir la edad indicada para empezar. Estos exámenes pueden detectar el cáncer mucho antes de que sea visible o palpable, y ahí está la clave: diagnóstico temprano = más vida.

## Estilo de vida que protege

Aunque no podemos controlar todos los factores de riesgo, sí hay decisiones que marcan la diferencia:

- Mantener una alimentación balanceada con frutas, verduras y poca comida ultraprocesada.
- Hacer ejercicio al menos 30 minutos al día, caminando, bailando o con alguna actividad que disfrutemos.
- Evitar el exceso de alcohol y el cigarrillo.
- Buscar espacios para manejar el estrés, porque la salud emocional también influye en la física.

## La tienda como espacio de cuidado

La tienda de barrio es más que un negocio: es un lugar de encuentro. Allí las mujeres nos contamos nuestras alegrías y preocupaciones, pedimos consejos y compartimos confianza. Por eso, como tenderas, tenemos la oportunidad de ser multiplicadoras de mensajes de salud y prevención. Recordarle a una vecina que se haga el autoexamen, compartir un volante o incluso pegar un mensaje en la pared puede hacer la diferencia.



1 Con los brazos hacia abajo, observa si tus pechos están equilibrados, no hay deformaciones ni cambios en el color, o el pezón está desviado, hundido o diferente a lo habitual.



2 Coloca las manos en las caderas y presionalas. Inclínate ligeramente hacia adelante y comprueba los cambios del punto anterior.



3 Ahora sube los brazos hacia arriba y vuelve a observar si hay algunos de los síntomas anteriores.



4 De pie con una mano detrás de la cabeza, explora cada una de las mamas con movimientos circulares, empezando por la axila y terminando en el pezón.



5 Examínate también tumbada boca arriba, con una almohada bajo tu espalda.



6 Aprieta los pezones para comprobar que no sale líquido anormal.





# Amigo tendero, su WhatsApp puede ser su mejor vendedor

En la edición pasada aprendimos que la inteligencia artificial ya hace parte de su vida diaria. Hoy le contamos cómo puede aprovechar una herramienta que ya conoce y usa todos los días: **WhatsApp**.



Además de servir para hablar con la familia o los proveedores, **WhatsApp** puede ayudarle a vender más, atender mejor y mantener a sus clientes cerca.

Aquí le compartimos algunas ideas sencillas para ponerlo a trabajar por su tienda:

## 1. Conecte a sus clientes.

Sin contactos, no hay ventas. Cuando los clientes paguen o pregunten por un producto, invítelos a dejarle su número: "Veci, para avisarle de promociones y productos nuevos, ¿me deja su WhatsApp?" Así empezará a construir su base de contactos, que es como tener una lista de clientes fieles.

## 2. Envíe mensajes sin incomodar.

Evite llenar los grupos o mandar mensajes todos los días. Mejor use las listas de difusión, para que cada persona reciba su mensaje en privado. Mande una o dos veces por semana una foto clara con las ofertas o productos nuevos, acompañada de un texto corto y amable.

## 3. Muestre lo que tiene.

A la gente le gusta ver lo que va a comprar. Comparta fotos de la nueva mercancía, recetas, consejos o curiosidades relacionadas con lo que vende. Eso genera confianza y hace que sus clientes lo recomienden.

## 4. Atienda rápido y con buena energía.

Revise su celular varias veces al día y trate de responder pronto. Si está ocupado, puede enviar un audio corto y cordial. Una buena atención siempre se traduce en más ventas.

## 5. Facilite los pagos y domicilios.

Comparta su número de Nequi, Daviplata o Bancolombia para que los clientes le paguen fácil. También puede coordinar pedidos por WhatsApp y avisar cuando estén listos o en camino.



## Sándwich de Pollo

Gratinado Frespan

### Ingredientes para 2 sándwiches

- 4 tajadas de pan sándwich Frespan.
- 1 pechuga de pollo cocida y desmenuzada.
- 2 cucharadas de mayonesa.
- 1 cucharadita de mostaza (opcional).
- 4 tajadas de queso (doble crema, mozzarella o el que más te guste para derretir).
- 2 rodajas de tomate (opcional).
- Sal y pimienta al gusto.
- Mantequilla para dorar.

### Preparación:

1. Para el relleno: mezcla el pollo con la mayonesa, la mostaza, sal y pimienta.
2. Armado: pon una tajada de pan sándwich Frespan, luego una capa del pollo preparado, una rodaja de tomate (si deseas) y una tajada de queso. Tapa con la otra rebanada de pan.
3. Dorado: unta un poco de mantequilla en una sartén o plancha y dora el sándwich por ambos lados hasta que esté crujiente y dorado.
4. Gratin final: pon el sándwich en una bandeja para horno, cubre con otra tajada de queso encima y llévalo al horno (o a la air fryer) a 180 °C de 5 a 7 minutos, hasta que el queso burbujee y quede dorado.
5. Sirve caliente, acompañado de papas al horno.

### Consejo Frespan:

Agrega una pizca de orégano o albahaca sobre el queso antes de gratinar para darle aroma y sabor casero irresistible.

## Disfruta el sabor que encanta...

## Torta de Vino

- Suave, húmeda y deliciosa
- Perfecta para acompañar tu café
- Tradición con sabor irresistible
- Lista para disfrutar en cualquier momento



Encuétrala en tu tienda de barrio o supermercado favorito.





En esta Navidad,

**PARA CADA  
BUÑUELO  
HAY UNA  
AVENA  
CANELA  
ALPINA**



Disfrútala ya