



capeipinews

INFORMATIVO DE LA CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE PICHINCHA

10

Mesa de Empleo, Emprendimiento y Trabajo Autónomo

CAPEIPI lidera la Mesa de Empleo,
del Acuerdo Quito para combatir
la informalidad y la recesión

18

Liderazgo femenino y el desarrollo productivo de las PYMEs

en el Día Internacional
de la Mujer Ingeniera

24

Design Thinking

Las PYMEs transforman su
producción, organización
y ventas

30

El impacto económico

que genera
la Tri en las
PYMEs
ECUATORIANAS

EL OTRO EQUIPO QUE MUEVE AL ECUADOR

PYMEs, innovación y liderazgo gremial:
la fuerza productiva que también juega el Mundial.



AVISOS CLASIFICADOS
DE LOS SOCIOS



CALENDARIO DE
EVENTOS



SERVICIOS Y
BENEFICIOS DEL SOCIO

Celebremos Juntos tu GRADUACIÓN en el



Un venue
institucional,
céntrico y
seguro para
ceremonias de
colegios,
universidades
e instituciones.



Ubicación
estratégica



Parqueadero
seguro

consulta nuestras promociones



Contáctanos
096 236 5968

15% de

descuento sobre el valor comercial en el
uso de espacios, aplicable a todas las
áreas disponibles como pabellones,
auditorios, islas y tribuna.

PARA SOCIOS CAPEIPI

Costo por eventos sociales / Descuentos Especiales

editorial

Edición 7, Año 4 - 2026

La Mañana Siguiente

El Desafío Económico de Ecuador tras la Euforia Mundialista

Con el cierre del Mundial 2026, las PYMES ecuatorianas enfrentamos el ineludible "efecto resaca" comercial, marcado por la desaceleración del consumo emocional y un mayor cuidado de la liquidez familiar. Ante este panorama, julio no será un mes de estancamiento si dejamos de ser espectadores y capitalizamos los vientos macroeconómicos favorables del primer trimestre, que sostienen un crecimiento del PIB del 2,1%, un alza del 3,9% en el consumo interno y un riesgo país que bajó a 378 puntos. Las pequeñas y medianas empresas somos el corazón productivo de Quito y la fuerza motriz del trabajo con innovación; movemos la economía del mundo y transformamos el destino del país porque, a pesar de todo, siempre nos levantamos.

Para contrarrestar la contracción del gasto, la transformación digital y el crédito responsable al consumidor deben ser nuestros pilares inmediatos. Les impulsamos soluciones que dejen atrás los descuentos agresivos que erosionan los márgenes operativos, promoviendo la adopción de herramientas que integran analítica avanzada e inteligencia artificial generativa. Este enfoque técnico nos permite evaluar de forma responsable y sin trabas burocráticas a clientes sin historial financiero tradicional, proyectando expandir nuestras ventas en más de un 50% en segmentos clave y protegiendo siempre al consumidor frente al sobreendeudamiento.

El porvenir de la industria exige erradicar la intuición mediante metodologías rigurosas como el Design Thinking, permitiendo a nuestras empresas validar prototipos de bajo costo y acelerar ciclos de producción un 25%. Asimismo, la asociatividad gremial es clave



para reducir costos logísticos compartidos en un 30% e implementar marcas paraguas que eleven la rentabilidad del sector al 35% con valor agregado. Los desafíos del semestre —incluyendo protocolos urgentes de autoprotección frente a riesgos de extorsión— exigen articular esfuerzos con el Estado, la academia y la ciudadanía. Con la convicción de que lo nuestro es

**"Hecho en Ecuador, perfecto para el mundo",
sigamos demostrando con hechos que en ¡CAPEIPI
Se hace país haciendo!.**

Fraternalmente,
Francisco Vergara Ortiz
PRESIDENTE DE CAPEIPI

créditos



Directora Ejecutiva
Karina Escobar

**Directora Administrativa
y Financiera**
Daniela Amores

Directora Editorial
Lorena Caicedo

Jefe de despacho
José Luis León

**Redacción y
colaboración editorial**

Diana Serrano
Carlos A. Gallo
Jessica Alcívar
Srgto. 2do. Edwin Montero
PhD. Diego Jaramillo
Vicente Freire Rubio
Gustavo Gallo Mendoza
Dayana Fuertes

Fotografía
Equipo de comunicación
Capeipi

Diseño Portada
Sebastián Panchi

Diseño y Diagramación
Santiago Coronel

Coordinador de eventos CEQ
Marcelo Proaño

Información
Jose Luis León
Telf.: 0958620030
despacho@capeipi.org.ec



- 05 | Equifax y Kamina presentan una alianza de crédito como servicio para impulsar las ventas de 6.000 MIPYMES
- 08 | Una oportunidad para INNOVAR con responsabilidad
- 10 | CAPEIPI lidera la Mesa de Empleo, Emprendimiento y Trabajo Autónomo del Acuerdo Quito para combatir la informalidad y la recesión
- 12 | Estrategias y técnicas de autoprotección para la pequeña y mediana empresa
- 18 | Liderazgo femenino y el desarrollo productivo de las PYMEs en el Día Internacional de la Mujer Ingeniera



- 22 | CAPEIPI y la UIDE conmemoran el Día Internacional de las PYMEs con la graduación de 27 socios
- 24 | DE LA IDEA AL MERCADO. Cómo las PYMEs están transformando producción, organización y ventas con Design Thinking
- 26 | Todas las enseñanzas que dejó la PASIÓN DEL FÚTBOL
- 28 | Mercados de Quito se convierten en el nuevo eje económico. CAPEIPI impulsa alianza estratégica para transformar el comercio popular



- 30 | El impacto económico que genera la Tri en las PYMEs ECUATORIANAS
- 33 | Calendario del avance en el Campeonato Mundial de Fútbol FIFA 2026
- 34 | Estrategias comerciales para sostener las ventas en julio
- 36 | El CEQ se consolidó como el epicentro del conocimiento, las compras y la sostenibilidad durante junio



Equifax y Kamina

presentan una alianza de crédito como servicio para impulsar las ventas de 6.000 MIPYMES



La solución proyecta expandir la aprobación de crédito comercial en más de un 50% en segmentos clave, ayudando a incrementar las oportunidades financieras de la población no bancarizada.

Equifax Ecuador, parte de Equifax, empresa global de data, analítica y tecnología, y Kamina, fintech ecuatoriana que combina inteligencia artificial y análisis de comportamiento financiero para habilitar crédito responsable e inclusión financiera, están lanzando una integración estratégica que permitirá a las mipymes incorporar opciones de crédito dentro de su oferta comercial, beneficiando a más de 6.000 establecimientos y negocios en todo el país. Esta alianza ofrece una solución de extremo a extremo (end-to-end) al mercado, diseñada para optimizar el ciclo de crédito y mitigar el riesgo en la toma de decisiones comerciales.

En Ecuador, las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) ven en el crédito una oportunidad para crecer, pero muchas carecen de la infraestructura tecnológica, analítica y operativa necesaria para ofrecer financiamiento

a sus clientes. Esta colaboración aborda esta limitación del mercado de manera innovadora, ayudando a las empresas a integrar el crédito en sus estrategias de negocio sin la necesidad de desarrollar estructuras financieras internas y dinámicas.

Con esta alianza, Equifax provee el ecosistema de datos más robusto del país, mientras que Kamina actúa como el integrador final de servicios de cara al consumidor para las mipymes. Al conectar un ecosistema que aprovecha datos, analítica y financiamiento para acelerar el crecimiento de los clientes bajo un modelo de Crédito como Servicio, ambas entidades ayudan a automatizar el ciclo de vida del crédito para cualquier comercio o empresa. A través de la plataforma de Kamina, los consumidores podrán acceder a financiamiento en dos modalidades: Compras entre USD 80 y USD 400, con esquemas de Compra Ahora y Paga Después (BNPL) sin intereses y, para montos entre USD 400 y USD 3.000, podrán acceder a soluciones de crédito directo adaptadas a su perfil financiero.

“Estamos democratizando herramientas que antes estaban disponibles solo para grandes instituciones financieras. Hoy una mipyme puede vender a crédito a sus clientes con el respaldo de analítica avanzada, prevención de fraude y acompañamiento durante todo el ciclo crediticio. Esto fortalece al sistema financiero y abre nuevas oportunidades para miles de negocios en el país”, señala Aldair Mediavilla, Gerente de Desarrollo de Negocios de Equifax Ecuador.

Uno de los principales aportes del Grupo de Empresas Equifax a esta iniciativa es su capacidad analítica para ayudar a ampliar el acceso al crédito de forma responsable. A través de herramientas como el Score de Inclusión, es posible evaluar a personas que no cuentan con un historial crediticio tradicional, utilizando información alternativa, como data geográfica, que permite comprender mejor su comportamiento financiero.

Las proyecciones iniciales muestran que las empresas que incorporen este modelo podrían ampliar sus oportunidades de venta en más del 50% en determinados segmentos, al facilitar el acceso al financiamiento y reducir barreras operativas, añade Mediavilla.

Específicamente, esta capacidad geoanalítica complementa dichos hallazgos al aprovechar variables territoriales y del entorno económico para fortalecer la evaluación de riesgo y respaldar una toma de decisiones más precisa. Potenciado con el Score de Riesgo, las evaluaciones de Equifax ofrecen un 83% más de precisión en la discriminación de perfiles de riesgo. Esto se traduce en decisiones de aprobación más eficientes, así como en una reducción directa de la morosidad y en la protección del consumidor frente al sobreendeudamiento.

Kamina, por su parte, aporta su experiencia como una de las fintech más reconocidas del mercado ecuatoriano, especializada en financiamiento, pagos digitales y acompañamiento financiero integral. Su plataforma es la única en el mercado que acompaña al usuario en todo el ciclo de crédito: desde el acceso al financiamiento hasta el seguimiento activo, con alertas preventivas y educación financiera que promueven un endeudamiento responsable e inteligente en cada etapa del proceso.

“Millones de personas tienen la capacidad de pagar, pero siguen excluidas del acceso al financiamiento. Esta alianza nos permite unir juntos tecnología, datos y prevención financiera para ayudar a que más ecuatorianos accedan por primera vez a financiamiento formal de manera responsable, mientras miles de comercios pueden crecer y llegar a nuevos clientes”, comenta Jens Thobo Carlsen, CEO de Kamina.

Esta alianza fortalecerá el ecosistema crediticio ecuatoriano, permitirá una mayor inclusión financiera y entregará soluciones tecnológicas que faciliten que más personas y empresas crezcan a través del acceso al financiamiento formal.

ABOUT EQUIFAX INC.

En Equifax (NYSE: EFX), creemos que el conocimiento potencia el progreso. Como una compañía global de data, analítica y tecnología jugamos un rol fundamental en la economía mundial al ayudar a instituciones financieras, compañías, empleadores y agencias gubernamentales a tomar decisiones críticas con mayor confianza. Nuestra mezcla única de data diferenciada, analítica y tecnología de nube entrega mayor perspectiva para tomar decisiones que hagan avanzar a las personas. Basados en Atlanta y apoyados por casi 15,000 colaboradores a nivel mundial, Equifax tiene operaciones y/o inversiones en 24 países de Norte, Centro y Sudamérica, Europa y la región Asia Pacífico. Para más información, visite [Equifax.com](https://www.equifax.com).

EQUIFAX

FOR MORE INFORMATION

Diana Serrano
ICARE INTELIGENCIA COMUNICACIONAL
Quito, Ecuador
diana@icarecomunicacion.com

VIVE EL MUNDIAL EN CASA

Tu sala es la mejor tribuna cuando el sabor artesanal de El Maqueño entra a la cancha.

Una oportunidad para **INNOVAR** con responsabilidad



Carlos A. Gallo
Socio CAPEPI
FIRENET

La movilidad está cambiando en el mundo y Ecuador no es la excepción. Los vehículos eléctricos e híbridos han dejado de ser una alternativa lejana para convertirse en una opción real para familias, empresas, flotas comerciales y gobiernos locales.

Este cambio responde a una necesidad concreta: **reducir costos, modernizar el transporte, disminuir emisiones y avanzar hacia modelos de desarrollo más sostenibles.**

El futuro de la movilidad no dependerá solo del tipo de motor, sino de la capacidad del país para construir un ecosistema energético, empresarial y ambiental preparado para el cambio.

Frente a un vehículo de gasolina, el eléctrico ofrece ventajas importantes. Tiene menor costo de operación, requiere menos mantenimiento mecánico, no consume combustibles fósiles en su uso diario y brinda una conducción silenciosa, eficiente y tecnológica.

En Ecuador, además, existen incentivos que mejoran su atractivo. Entre ellos están la matrícula reducida para vehículos eléctricos, beneficios frente a restricciones de circulación como el pico y placa, y ventajas en estacionamientos municipales o Zona Azul, según la normativa aplicable en cada ciudad.

Los híbridos también ofrecen beneficios relevantes. Combinan un motor de combustión con asistencia eléctrica, reducen el consumo de combustible y permiten una transición más gradual hacia tecnologías limpias.



Para usuarios que realizan viajes frecuentes, no cuentan con cargador propio o requieren autonomía inmediata, el híbrido puede ser una alternativa equilibrada. Su ventaja es que reduce el consumo sin depender totalmente de una red de carga. Sin embargo, ambas tecnologías tienen desafíos. Los eléctricos suelen tener un precio inicial más alto, dependen de infraestructura de carga y todavía enfrentan dudas sobre depreciación, repuestos, soporte técnico especializado y costo futuro de baterías.

Pero el avance de estas tecnologías exige planificación nacional. Si más usuarios migran hacia vehículos eléctricos, Ecuador deberá fortalecer su capacidad de generación, transmisión y distribución eléctrica.

El desafío no será únicamente producir más energía. También será necesario reforzar transformadores, redes barriales, puntos de carga, sistemas de medición y planificación urbana para evitar sobrecargas locales.



Los híbridos, aunque eficientes, siguen utilizando gasolina y tienen una mecánica más compleja que un vehículo convencional o un eléctrico puro. Esto puede incidir en costos de mantenimiento a largo plazo.

Comprar un vehículo eléctrico o híbrido no es solo elegir un auto; es elegir respaldo, infraestructura, garantía y visión de largo plazo. Antes de comprar, es clave evaluar el recorrido diario, acceso a carga domiciliar o laboral, garantía de batería, disponibilidad de talleres, reputación de la marca, red de repuestos, valor de reventa y condiciones de financiamiento.

Para las empresas, la decisión tiene una dimensión estratégica. Electrificar una flota puede reducir costos operativos, mejorar indicadores de sostenibilidad, fortalecer la reputación corporativa y abrir oportunidades de innovación.

También puede generar empleo especializado en instalación de cargadores, mantenimiento técnico, software de gestión de flotas, reciclaje de baterías, seguros, financiamiento verde y servicios energéticos.

La movilidad sostenible no se logra solo con autos limpios, sino con infraestructura inteligente, regulación clara y responsabilidad ambiental.

Otro punto crítico es la gestión de baterías. Aunque los eléctricos reducen emisiones durante su uso, sus baterías deberán ser tratadas adecuadamente al final de su vida útil. El país necesitará políticas de recolección, reutilización, reciclaje y disposición final. De lo contrario, una solución ambiental podría convertirse en un nuevo problema de residuos tecnológicos.

En conclusión, los vehículos eléctricos e híbridos representan una gran oportunidad para Ecuador. Pueden reducir costos, dinamizar nuevos negocios, generar empleo técnico y acelerar la innovación empresarial.

El llamado es a actuar de forma coordinada. Consumidores, empresas, marcas, municipios y Estado deben construir una movilidad sostenible con visión de futuro, responsabilidad ambiental e infraestructura adecuada.

Diálogo técnico multisectorial impulsa rutas de regularización, inclusión productiva y protección social en la capital

QUITO, 23 junio de 2026

CAPEIPI lidera la Mesa de Empleo, Emprendimiento y Trabajo Autónomo del Acuerdo Quito para combatir la informalidad y la recesión



En primera fila Byron Reinoso, José Miranda y Karina Escobar

Comprometida con el fortalecimiento del bienestar laboral y la generación de oportunidades dignas en la capital, la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI) desempeñó un rol estratégico en la conducción y moderación de la Mesa Técnica 3: Empleo, Emprendimiento y Trabajo Autónomo, en el marco del Acuerdo Quito 2034, cuyas sesiones se desarrollaron el pasado 23 de junio de 2026.

Este espacio de articulación interinstitucional se consolidó como un escenario clave para abordar los desafíos estructurales del mercado laboral quiteño, con énfasis en la reducción de la informalidad urbana, la reactivación económica y la generación de mecanismos efectivos de inclusión productiva.

La conducción de la mesa estuvo a cargo de la MSc. Karina Escobar, Directora Ejecutiva de CAPEIPI, quien lideró el análisis técnico de una de las problemáticas más críticas de la capital: la coexistencia entre una alta oferta de capital humano calificado y niveles persistentes de desempleo, informalidad y deterioro

En una ciudad marcada por la contradicción entre alta formación profesional y creciente informalidad laboral, Quito activa una agenda técnica de alto nivel que busca transformar el empleo en una estructura digna, sostenible y con acceso real a financiamiento, protección social y oportunidades de desarrollo.



del poder adquisitivo de los hogares, en un contexto de desaceleración económica.

En este escenario, la mesa se convirtió en un punto de convergencia entre actores del sector público, privado, académico y social, orientados a construir soluciones estructurales de largo plazo.

Bajo los lineamientos de la Declaración del Bicentenario, los acuerdos alcanzados en este espacio técnico incluyeron la promoción de procesos de regularización para trabajadores autónomos y recicladores, así como la estructuración de un paquete integral de protección social dirigido a familias en situación de vulnerabilidad.

Asimismo, se estableció el compromiso de impulsar la incubación de cooperativas vinculadas a la economía popular y comunitaria, fortaleciendo su acceso a mecanismos de

financiamiento con enfoque prioritario en mujeres, jóvenes y poblaciones de la ruralidad quiteña.

La mesa también consolidó la necesidad de articular rutas de formalización progresiva que permitan a los actores de la economía informal integrarse a cadenas de valor productivas, garantizando sostenibilidad, acceso a mercados y seguridad social.

A través de su participación activa en este componente estratégico del Acuerdo Quito 2034, CAPEIPI reafirma su rol como un actor técnico clave en la construcción de políticas de desarrollo económico inclusivo, ratificando que la lucha contra la pobreza y la informalidad requiere acuerdos estructurales, transparentes y sostenidos en el tiempo.



Dayana Fuertes
Cordinadora de Comunicación
CAPEIPI

El entramado de la

EXTORSIÓN y el SECUESTRO

Estrategias y técnicas de autoprotección para la pequeña y mediana empresa

En el actual escenario de la seguridad ciudadana, las pequeñas y medianas empresas enfrentan un desafío que trasciende la productividad y la competitividad de sus mercados: la preservación de su integridad operativa frente a los delitos de secuestro y extorsión. Entendidos desde la gestión de riesgos productivos, estos ilícitos no constituyen eventos aislados de fuerza mayor, sino amenazas estructurales que explotan vulnerabilidades específicas en los entornos físicos y digitales de las organizaciones.

Con base en el informe técnico remitido por la Unidad Nacional de Investigación Antisecuestros y Extorsión (UNASE) de la

Policía Nacional del Ecuador a la Directora Ejecutiva de la CAPEIPI, MSc. Karina Escobar, se sistematiza la estructura de estos delitos y las directrices de prevención situacional que deben ser adoptadas por el sector productivo para reducir su nivel de exposición al riesgo.

1. Anatomía del riesgo: tipologías de secuestro en el ámbito empresarial

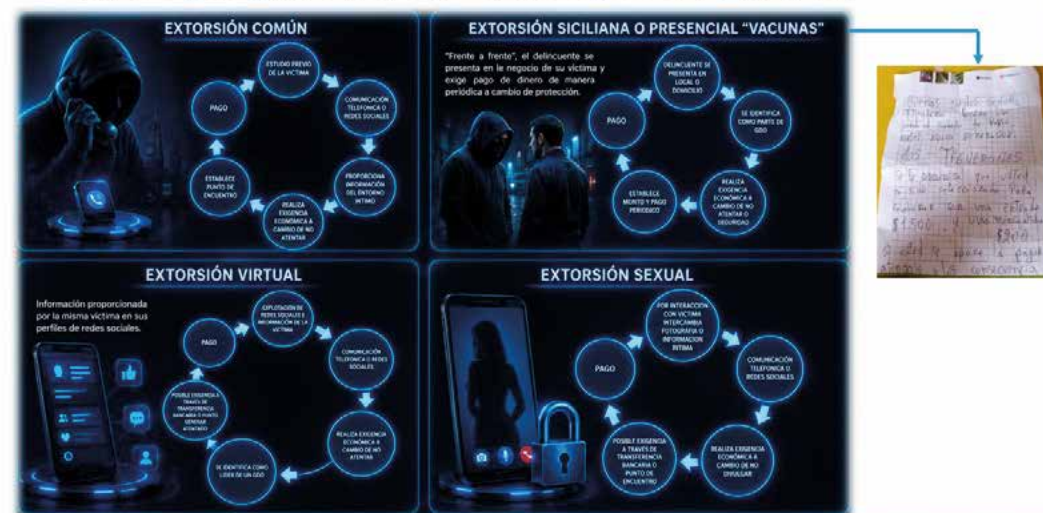
El Código Orgánico Integral Penal (COIP), en sus artículos 161 y 162, diferencia técnicamente las conductas de privación de libertad. El secuestro simple contempla penas de cinco a siete años, mientras que el secuestro extorsivo asciende de diez a



Las mejores mesas
se preparan
pensando en quienes
se sientan en ellas

Lo bonito
de compartir

TIPOS DE EXTORSIÓN – PROCESOS Y ETAPAS



trece años cuando su finalidad es obtener beneficios económicos, forzar decisiones comerciales o alterar derechos jurídicos.

En un contexto donde la criminalidad organizada ha sofisticado sus métodos de intimidación, las PYMES ecuatorianas se convierten en un objetivo estratégico. La prevención ya no es opcional: es una arquitectura técnica de autoprotección que puede determinar la continuidad o el colapso de una operación empresarial.

En el sector productivo se identifican tres modalidades críticas:

- ◆ **Secuestro extorsivo directo**, asociado a perfiles socioeconómicos previamente analizados.
- ◆ **Secuestro express**, enfocado en la obtención inmediata de dinero mediante coerción.
- ◆ **Retenciones en entornos laborales**, utilizadas para forzar firmas o decisiones corporativas.

Estas dinámicas responden a una cadena operativa delictiva: **selección,**

MEDIDAS DE SEGURIDAD



vigilancia, ejecución, negociación y liberación. La ruptura del primer eslabón —la información— es el eje central de la prevención.

2. Evolución de la extorsión: de lo presencial a lo digital

La extorsión, tipificada en el artículo 185 del COIP, ha evolucionado hacia esquemas híbridos de alta complejidad. Desde suplantaciones de identidad y fraudes digitales, hasta amenazas por aplicaciones de mensajería y esquemas de “vacunas” o pagos periódicos de protección, el delito ha migrado hacia modelos de mayor alcance y menor rastreabilidad.

El uso de llamadas por WhatsApp con prefijos internacionales, la simulación de autoridad institucional y la sextorsión constituyen hoy herramientas recurrentes de presión psicológica y financiera.

En este escenario, el activo más vulnerable continúa siendo la información que los propios usuarios exponen sin control en entornos digitales.

3. Fugas de información: el punto crítico de vulnerabilidad

Las estructuras delictivas no operan al azar. Su planificación se sustenta en la recolección sistemática de datos abiertos y privados.

DE DONDE OBTIENEN LA INFORMACIÓN.



POLICÍA
NACIONAL

RECOMENDACIONES

SOBRE EL CORRECTO USO DE LAS

REDES SOCIALES



PREVENIR ES PROTECCIÓN • INFORMACIÓN ES PODER • TU SEGURIDAD, NUESTRA MISIÓN



Los principales vectores de fuga de información incluyen:

- ◆ **Exposición en redes sociales:** geolocalización, rutinas familiares y bienes materiales.
- ◆ **Ingeniería social telefónica:** encuestas o supuestas verificaciones financieras para captación de datos.
- ◆ **Debilidad en procesos de contratación:** ausencia de filtros de seguridad y validación de antecedentes.

La gestión de la información se convierte, en este sentido, en la primera línea de defensa corporativa.

4. Protocolo de prevención situacional para PYMES

La UNASE enfatiza que la rutina es el principal factor de riesgo. En consecuencia, se recomienda:

- ◆ **Movilidad controlada:** variación constante de rutas, horarios y patrones de desplazamiento.
- ◆ **Discreción operativa:** limitación de exposición de información financiera y patrimonial.
- ◆ **Higiene digital:** configuración estricta de privacidad, contraseñas robustas y control de accesos.



- ◆ **Protección familiar:** establecimiento de códigos de verificación interna para evitar engaños telefónicos. La prevención no depende de la reacción, sino de la anticipación estructurada del riesgo.

5. Actuación inmediata ante extorsión

Ante un evento en curso, el protocolo técnico establece tres principios fundamentales: control emocional, no negociación directa y preservación de evidencia digital.

Se recomienda no eliminar mensajes, llamadas o registros, ya que estos constituyen material clave para análisis criminalístico y judicial.

Canales oficiales de respuesta

- ◆ **Línea Técnica**
1800-DELITO (1800-335486)
- ◆ **Servicio Integrado de Seguridad**
ECU 911
- ◆ **Línea 088 contra la extorsión**

Estos mecanismos permiten la activación inmediata de unidades especializadas y la articulación operativa en territorio. La seguridad ciudadana y corporativa se construye como un sistema de corresponsabilidad. En este sentido, la articulación entre el sector productivo y las instituciones de seguridad constituye un eje estratégico para la resiliencia económica del país.



Liderazgo femenino y el desarrollo productivo de las PYMEs en el

En un escenario donde la ingeniería y la gestión empresarial convergen como pilares del desarrollo nacional, el liderazgo femenino emerge no solo como una conquista de equidad, sino como un factor determinante para la innovación, la competitividad y la sostenibilidad de las PYMEs en el Ecuador.



Día Internacional de la Mujer Ingeniera

En el marco de la conmemoración del Día Internacional de la Mujer en la Ingeniería, la Dra. Karina Escobar, Directora Ejecutiva de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI), participó en un encuentro técnico de alto nivel organizado por el Operador Nacional de Electricidad CENACE, consolidado como un espacio estratégico para el análisis del liderazgo, la toma de decisiones y la construcción de propósito en los sectores productivos y tecnológicos del país.

El evento reunió a mujeres del sector energético, técnico y empresarial, quienes reflexionaron sobre el papel de la mujer ingeniera en la transformación de los modelos de gestión contemporáneos, así como en la generación de valor dentro de ecosistemas productivos cada vez más interconectados y exigentes.

Durante su intervención en el panel titulado "Liderazgo, Decisiones y Propósito", la Dra. Escobar expuso una visión integral sobre la gestión institucional moderna, destacando que el liderazgo efectivo no se limita al ejercicio formal de una posición jerárquica, sino que se fundamenta en la convicción personal de generar impacto social sostenible.



Karina Escobar, Directora Ejecutiva CAPEIPI

En este contexto, enfatizó que el autoliderazgo constituye una herramienta esencial para enfrentar los desafíos técnicos y estratégicos del entorno actual, especialmente en sectores donde la innovación, la eficiencia energética y la competitividad empresarial demandan decisiones informadas y con visión de largo plazo.

La Directora Ejecutiva subrayó además la importancia de fortalecer los entornos de crecimiento equitativo dentro del tejido de las pequeñas y medianas empresas del Ecuador. Según explicó, el desarrollo del sector productivo depende directamente de la capacidad de articulación entre actores clave como las PYMEs, el Estado, la academia y la ciudadanía, bajo principios de gobernanza de datos, transparencia y evaluación constante de resultados.



En su reflexión final, Escobar reafirmó el compromiso institucional de CAPEIPI con la promoción del talento femenino en áreas de la ingeniería y la gestión empresarial, destacando

que la inclusión estratégica no es únicamente un objetivo de equidad, sino una condición indispensable para acelerar la transformación de la matriz productiva nacional.



Cesar Aguilar, Director Ejecutivo CENACE, Karina Escobar, Directora Ejecutiva CAPEIPI y Verónica Flores CENACE

"La verdadera transformación ocurre cuando el talento femenino deja de ser una excepción y se convierte en una fuerza estructural del desarrollo económico", fue parte del enfoque compartido durante su intervención.

La participación de la Dra. Karina Escobar en este espacio técnico reafirma el rol de CAPEIPI como un actor clave en la articulación del sector productivo, impulsando agendas que integran innovación, liderazgo y desarrollo sostenible.

"Porque el desarrollo económico y el crecimiento del sector productivo no se detienen... ¡CAPEIPI se hace país haciendo!"



Karina Escobar, Directora Ejecutiva CAPEIPI



Dayana Fuertes
Departamento de Comunicación
CAPEIPI

Formación ejecutiva, inteligencia artificial y liderazgo estratégico marcan un hito en la transformación del sector productivo ecuatoriano

Quito, 27 de junio de 2026

CAPEIPI y la UIDE conmemoran el Día Internacional de las PYMEs con la Graduación de 27 socios



En un contexto donde la competitividad empresarial exige más que experiencia, las PYMEs ecuatorianas apuestan por la formación avanzada, la digitalización y la inteligencia artificial como ejes de supervivencia y crecimiento, consolidando una nueva generación de líderes preparados para los desafíos del mercado global.

En una fecha de alta relevancia global para el sector productivo, la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI), en alianza estratégica con la Universidad Internacional del Ecuador (Universidad Internacional del Ecuador – UIDE, Powered by Arizona State University), oficializó la clausura del “Diplomado en Habilidades Gerenciales para Gerentes y Representantes de PYMEs en Ecuador”, un programa académico de alto nivel orientado a fortalecer las capacidades directivas del ecosistema empresarial.

El evento de cierre se desarrolló el pasado 27 de junio de 2026, fecha que coincide con la conmemoración del Día Internacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs), otorgando un valor simbólico adicional a la graduación de 27 líderes empresariales que culminaron exitosamente este proceso formativo de 125 horas bajo modalidad híbrida.

El diplomado, amparado en el Art. 127 de la Ley Orgánica de Educación Superior (LOES), fue diseñado como una respuesta técnica a la creciente necesidad de reducir la brecha digital en los niveles de alta dirección, fortaleciendo habilidades gerenciales, pensamiento estratégico y capacidades de innovación aplicadas al entorno productivo nacional.

sector apuesta firmemente por la formación continua, la resiliencia y la transformación digital. Graduar a 27 socios CAPEIPI de la mano con la UIDE ratifica que las pequeñas y medianas empresas somos el corazón productivo de Quito y la fuerza motriz que impulsa el trabajo formal con innovación de vanguardia”, señaló el Dr. Francisco Vergara, presidente de CAPEIPI.

Los participantes atravesaron una malla curricular integral que abordó temáticas como liderazgo estratégico bajo el modelo de negociación de Harvard, herramientas digitales de gestión empresarial, marketing digital, experiencia del cliente (CX) y gestión tributaria orientada a PYMEs. Este enfoque permitió conectar la teoría académica con la aplicación práctica en escenarios reales del sector productivo.

Uno de los componentes más innovadores del programa fue la incorporación de un módulo especializado en inteligencia artificial generativa, en el que los empresarios profundizaron en el uso de herramientas digitales avanzadas y diseño de prompts, orientados a optimizar procesos administrativos, toma de decisiones y productividad organizacional.

Este enfoque posiciona al diplomado como una iniciativa pionera en la región, al integrar tecnologías emergentes dentro de la formación ejecutiva tradicional.

“No existe mejor manera de honrar el Día Internacional de las PYMEs que demostrando con hechos que nuestro

El programa inició con un diagnóstico de liderazgo situacional basado en los modelos de Paul Hersey y Ken Blanchard, lo que permitió establecer líneas personalizadas de fortalecimiento para cada participante. La culminación del diplomado incluyó la entrega de certificaciones físicas y digitales avaladas por la UIDE, consolidando así un proceso académico con reconocimiento institucional.

Con este hito conjunto, CAPEIPI y la UIDE ratifican su compromiso con la transformación del ecosistema empresarial ecuatoriano, impulsando una visión de futuro donde la educación especializada, la innovación tecnológica y el liderazgo empresarial se consolidan como pilares fundamentales para la competitividad global.

“Porque las PYMEs mueven la economía del mundo y transforman el destino del país... ¡CAPEIPI se hace país haciendo!”



Dayana Fuertes
Departamento de Comunicación
CAPEIPI



¿Porqué las PYMEs ecuatorianas necesitan el DESIGN THINKING?

En el dinámico entorno empresarial de Ecuador, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) enfrentan el reto de una "modernidad líquida". Este concepto, acuñado por Zygmunt Bauman, describe una realidad donde todo cambia rápidamente y las certezas del pasado se han desvanecido. En este contexto, los clientes exigen inmediatez y soluciones que satisfagan sus necesidades al menor coste y tiempo posible. Para sobrevivir y destacar, no basta con hacer cosas diferentes; es necesario pensar de forma innovadora. Aquí es donde el

Para las Pymes en Ecuador, adoptar esta forma de pensar no es solo una opción de mejora, es la clave para diseñar el futuro de sus negocios en un mundo en constante cambio.

Design Thinking se convierte en un aliado estratégico.

¿Qué es el Design Thinking?
Contrario a la creencia popular, el Design Thinking no es solo una técnica de diseño gráfico; es un enfoque de innovación orientado a las personas. Se basa en la capacidad de observar las necesidades subyacentes de los individuos a través de la curiosidad y el descubrimiento.

Fundamentalmente, es una forma de pensar y una actitud ante la realidad que busca transformar el entorno que nos rodea. Su proceso se desarrolla de manera colaborativa,

generalmente a través de cuatro pasos esenciales: **definir, idear, prototipar y aprender**. El objetivo final es entregar un producto o servicio de alto valor que resuelva problemas reales.

LA IMPORTANCIA DE SU IMPLEMENTACIÓN

Para una Pyme ecuatoriana, la implementación del Design Thinking es vital porque coloca al cliente como el punto clave del negocio. Como bien señalaba Steve Jobs, se debe empezar por la experiencia del cliente y luego trabajar hacia atrás, hacia la tecnología.

Implementar esta metodología permite a las empresas:

Identificar necesidades reales: Diferenciar entre lo que el cliente dice querer ("un

caballo más rápido") y lo que realmente necesita ("desplazarse más rápido").

Fomentar la agilidad: En un mundo que demanda inmediatez, permite canalizar la innovación y desarrollar soluciones creativas de forma rápida capturando el feedback del usuario.

Optimizar recursos: Al centrarse en el proceso de diseño y en soluciones precisas, se evita invertir excesivamente en tecnologías que podrían no ser lo que el cliente necesita.

LOS DESAFÍOS DEL CAMINO

A pesar de sus beneficios, el camino hacia la adopción del Design Thinking presenta desafíos significativos para la cultura organizacional:

Cambio de mentalidad: El mayor reto no es aplicar el proceso, sino ser Design Thinkers. Esto implica pasar de una cultura de "hacer" a una de "pensar" y observar la realidad con ojos nuevos.

Gestión de la incertidumbre: Requiere crear "espacios seguros" donde las personas puedan explorar alternativas y fracasar sin miedo.

Humildad y aprendizaje: Los líderes deben desprenderse del apego a sus propias ideas y aceptar que la solución final surge de un proceso iterativo con el cliente, asumiendo que el primer resultado será incompleto y mejorable.

Superar limitaciones tecnológicas: Un desafío común es dejar que las posibilidades técnicas actuales limiten la creatividad. El Design Thinking es un viaje hacia los límites de lo posible.

En conclusión, el Design Thinking tiene su verdadera potencia cuando deja de ser una herramienta externa y se convierte en el ADN de la organización. Para las Pymes en Ecuador, adoptar esta forma de pensar no es solo una opción de mejora, es la clave para diseñar el futuro de sus negocios en un mundo en constante cambio.



MSc. Karina Escobar
Directora Ejecutiva
CAPEPI

Todas las enseñanzas que dejó la PASIÓN DEL FÚTBOL

Adaptamos nuestros negocios a los horarios de los partidos, aprovechamos la fiebre mundialista con algún tipo de publicidad, hicimos promociones y luego de unas semanas, entre alegrías y decepciones, todo volvió a la normalidad.

¿Pero qué enseñanza nos dejó el mundial? El fenómeno nos deja un aprendizaje que podemos replicar en nuestros negocios.

Uno de ellos, muy curioso, es que las redes sociales pueden posicionar un producto, aunque sea desconocido, de poco valor, local y sin grandes atributos. El "fenómeno Tim Payne" es un hito de las redes sociales impulsado por el influencer argentino Valen Scarsini, quien propuso viralizar al jugador "menos conocido" de la Copa Mundial 2026. ¿Resultados? El lateral de la selección de Nueva Zelanda pasó de tener 4.000



Ph.D. Diego Jaramillo Arango.
Director General del IDE Business School.
Comportamiento Humano y Dirección de Personas

¿Y qué vamos a hacer cuando no haya fútbol? Definitivamente el fenómeno del mundial se apoderó del planeta e incluso personas que no solían seguir este deporte se emocionaron viendo partidos entre países que antes no sabían ni dónde estaban.

No solo en las ciudades donde había fútbol el comercio disparó sus precios y aprovechó la ola para rematar mercancía que tenía guardada. En todo el mundo se vendieron televisores, suscripciones a plataformas, camisetas y todo el merchandising que se generó alrededor de este propósito. Había ofertas

seguidores en Instagram a más de 5 millones, superando la población de su país.

Es fundamental desarrollar capacidades estratégicas en redes sociales o incorporar talento especializado que las gestione con criterio profesional.

También aprendimos que el precio no importa si el producto es atractivo y lo sabemos vender. Se vendieron hot dogs a \$25, vasos de cerveza a \$18, estadías y boletos a cifras exorbitantes y sin embargo todo se agotó.



mundialistas de todo tipo y los más atrevidos incluso ofrecieron descuentos disparatados si ganaba un equipo. La disposición a pagar aumenta cuando el producto está bien posicionado, comunica valor y responde a una experiencia deseada.

Los hinchas que compraron toda esta mercancía siguieron a sus equipos de ciudad en ciudad, exhibieron los colores, se pintaron, gritaron, hicieron barras, esperaron bajo la lluvia, amanecieron frente a hoteles para lograr una foto, se gastaron los ahorros y luego se endeudaron. El fervor por sus equipos superó cualquier otra pasión, se sintieron parte de algo, cantaron los himnos a todo pulmón y un sentimiento patriótico que nunca se había generado inundó las calles, los restaurantes y los centros comerciales. Nadie protestó por las filas, por el tumulto o por la carestía, finalmente todos terminaron satisfechos, simplemente porque "valía la pena".

El objetivo no debe limitarse a captar clientes, sino a construir comunidades leales que acompañen a la marca incluso en escenarios exigentes.



Estos mismos seguidores de marca se hicieron amigos de sus rivales, intercambiaron camisetas, se abrazaron y cantaron a pesar de que en algún momento se iban a enfrentar; animaron a otros equipos cuando no jugaba el suyo, aprendieron palabras en otros idiomas, y en el estadio siguieron los cánticos ajenos, remaron con hinchas de otro continente, levantaron las manos apoyando las jugadas y se tomaron fotos con los ídolos ajenos. Los almacenes vendieron souvenir de todos los países, no solamente del propio, trataron de cautivar a todos los gustos y bolsillos, incluyendo diseños diferentes, innovadores, elegantes y no se olvidaron de las mascotas

La competencia también puede convertirse en una fuente de aprendizaje, colaboración e innovación cuando se observa con visión estratégica.

La tecnología también fue determinante. Nuevas cámaras, intervenciones más estrictas del VAR, sistemas de comunicación e inteligencia artificial inundaron las redes con memes, stickers y videos que se viralizaron en pocos minutos. Podríamos ampliar los ejemplos, revisar cifras y profundizar en más casos, pero el punto central es claro: el mundial terminó, todos nos conectamos de alguna manera con este fenómeno y, visto con perspectiva, funcionó como una cátedra mundialista aplicable a múltiples áreas de nuestras organizaciones.

¿Se puede replicar? Sí, siempre que se ajuste a la realidad de cada negocio. Por eso, el siguiente paso es reunir al equipo, identificar los aprendizajes con mayor potencial, priorizar los que puedan ejecutarse de inmediato y convertirlos en acciones concretas dentro del negocio. Porque como dice el cántico de nuestra selección: "Sí se puede, sí se puede, sí se puede".

Mercados de Quito se convierten en el NUEVO EJE ECONOMICO

Del mostrador al desarrollo: mercados populares concentran el 70% del abastecimiento alimentario del país y redefinen el concepto de economía real.



CAPEIPI impulsa alianza estratégica para TRANSFORMAR EL COMERCIO POPULAR

El histórico Mercado Santa Clara fue escenario del conversatorio “¿Dónde está la economía? Mercados, ferias y desarrollo económico local en Quito”, un encuentro que reunió a actores del comercio popular, la academia, organismos internacionales y la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI), junto a la Agencia Metropolitana de Coordinación de Comercio, con el objetivo de redefinir el papel de los mercados en la estructura productiva de la capital.

Durante el evento, se puso sobre la mesa una premisa central: la economía real no se construye únicamente en los grandes centros financieros, sino en los mercados, tiendas de barrio y ferias populares que sostienen gran parte del abastecimiento diario del país. Con base en cifras del INEC, se destacó que cerca del 70% de la alimentación de los hogares ecuatorianos proviene del comercio de proximidad, lo que posiciona a este sector como un actor clave en la estabilidad económica y social.

compartidas para abaratar insumos hasta en un 30% y la implementación de “marcas paraguas” bajo el sello “Hecho en Ecuador”, con el fin de elevar la competitividad y la rentabilidad del sector, que podría pasar del 12% al 35% mediante procesos de valor agregado.

Asimismo, se subrayó el rol del consumo local como mecanismo de fortalecimiento de la dolarización, al evidenciar que un dólar circula hasta cinco veces más dentro



De la venta al valor agregado: CAPEIPI plantea asociatividad y marcas paraguas para elevar la rentabilidad de las PYMES hasta el 35%.

de economías barriales frente a circuitos de importación. En este contexto, se enfatizó que el comercio popular no solo abastece, sino que sostiene la circulación interna de la economía.

El encuentro concluyó con la ratificación de un convenio de cooperación entre CAPEIPI y Quito Comercio, consolidando una agenda de trabajo conjunta orientada a modernizar los mercados sin perder su identidad comunitaria, y con un llamado a reconocerlos como espacios estratégicos para el desarrollo económico del país.

Desde la perspectiva técnica, CAPEIPI planteó un cambio estructural en el modelo de negocio de las pequeñas unidades productivas. La estrategia incluye asociatividad para reducir costos de formalización, centrales de compras



Dayana Fuertes
Departamento de Comunicación
CAPEIPI

EL IMPACTO ECONÓMICO que genera la Tri en las PYMEs ECUATORIANAS

Cada vez que la Selección Ecuatoriana consigue una victoria importante, no solo celebra el país; también cambia el estado de ánimo de los consumidores. Diversos estudios sobre economía del comportamiento demuestran que los éxitos deportivos fortalecen el optimismo colectivo, incrementan la confianza del consumidor y estimulan el gasto de los hogares, generando un efecto positivo sobre la actividad económica.

En Ecuador, este fenómeno se evidencia especialmente durante las eliminatorias mundialistas y los grandes torneos internacionales. Restaurantes, bares, locales de comida, comercios de electrodomésticos, tiendas deportivas y centros comerciales registran un incremento significativo en sus ventas durante los días de los encuentros y, en muchos casos, en las semanas posteriores, mientras el entusiasmo permanece entre la población.

Sin embargo, el impacto económico va mucho más allá del consumo inmediato. Muchos pequeños y medianos empresarios aprovechan ese mayor flujo de ingresos para reinvertir en la ampliación de sus negocios, remodelar sus establecimientos, fortalecer inventarios, cumplir oportunamente con sus proveedores, incorporar tecnología, contratar personal y mejorar la experiencia de sus clientes. Este proceso dinamiza la inversión privada y fortalece la capacidad competitiva de las PYMEs.



Vicente Freire Rubio
Presidente del Sector de la
Construcción
CAPEIPI / ACEROCENTER

Más allá de los resultados en la cancha, el gran desafío consiste en transformar ese entusiasmo colectivo en crecimiento sostenible.



Del mismo modo, numerosos hogares, impulsados por una mayor percepción de estabilidad y confianza, deciden ejecutar proyectos que habían postergado: remodelaciones, ampliaciones de viviendas, renovación de cubiertas, instalación de cerramientos o mejoras en acabados. Estas decisiones generan una mayor demanda para sectores como la construcción, la metalmecánica, la carpintería, la fabricación de materiales y múltiples actividades complementarias.

Esta dinámica produce un importante efecto multiplicador sobre diversos sectores productivos representados por la CAPEIPI. Además, encuentra un entorno macroeconómico relativamente favorable. Según cifras del Banco Central del Ecuador, durante el primer trimestre de 2026 el Producto Interno Bruto creció un 2,1 %, mientras el consumo de los hogares aumentó un 3,9 % respecto al mismo período del año anterior. A ello se suma una reducción del riesgo país hasta 378 puntos, su nivel más bajo desde 2024, indicadores que reflejan un ambiente de mayor confianza empresarial y mejores perspectivas para la inversión.

En este contexto, la Tri trasciende su papel deportivo para convertirse en un catalizador del movimiento económico nacional.

Su desempeño impulsa el comercio, fortalece los encadenamientos productivos y genera oportunidades para miles de pequeñas y medianas empresas que constituyen el verdadero motor de la economía ecuatoriana.



Más allá de los resultados en la cancha, el gran desafío consiste en transformar ese entusiasmo colectivo en crecimiento sostenible. Cuando el optimismo social se combina con estabilidad económica, acceso al financiamiento y políticas que impulsen la productividad, las PYMEs encuentran un entorno propicio para invertir, innovar y generar empleo. En ese sentido, cada triunfo de la Tri puede convertirse en mucho más que una celebración deportiva: puede ser el punto de partida para fortalecer la confianza, dinamizar la economía y construir un Ecuador más competitivo y próspero.

Las PYMEs felicitan
el esfuerzo de
los equipos en
semifinales

**MUNDIAL
2026
SEMIFINALES**
CUATRO EQUIPOS, UN SUEÑO:
LA COPA DEL MUNDO

MARTES 14 DE JULIO

FRANCIA **VS** ESPAÑA

MIÉRCOLES 15 DE JULIO

INGLATERRA **VS** ARGENTINA

LOS GANADORES JUGARÁN
LA GRAN FINAL

LOS PERDEDORES DISPUTARÁN
EL TERCER LUGAR

CUATRO NACIONES
UNA SOLA META:
LA GLORIA

FLOREMPAQUE
todo en empaques

Impresión
HD

DESDE 5000
unidades

Nosotros ponemos el empaque.
Tú, el sueño.

Calidad
que protege

Impresión
de alta definición

Variedad
de soluciones

Compromiso
sostenible

Estrategias comerciales para **SOSTENER LAS VENTAS EN JULIO**



Las PYMEs tienen una ventaja muy grande: conocen a sus clientes. Pueden saludar por el nombre, ofrecer algo especial, responder rápido, entregar cerca, adaptar una promoción y crear confianza.

Durante el Mundial, muchos negocios sienten que la calle se mueve más. Se venden más comidas, bebidas, camisetas, televisores, accesorios, promociones para ver los partidos, combos familiares y hasta productos que normalmente no tienen tanta rotación. La gente se reúne, celebra, comparte y compra con más emoción.

Pero cuando termina el torneo, puede llegar lo que podríamos llamar el “efecto resaca” post-Mundial: baja el entusiasmo, se reduce el consumo impulsivo y muchas personas vuelven a cuidar más su bolsillo. Para una pyme, esto se puede sentir rápido en la caja, en el movimiento del local o en los pedidos por WhatsApp.

La buena noticia es que julio no tiene por qué ser un mes flojo. Puede ser un mes para recuperar clientes, vender mejor y preparar nuevas oportunidades. La clave está en no quedarse esperando a que la gente compre sola.

Lo primero es no cortar la conversación de golpe. Si su negocio hizo promociones durante el Mundial, aprovechó los partidos o publicó contenido relacionado con la selección, no desaparezca apenas termine el torneo. Puede seguir conectado con sus clientes con mensajes sencillos como: “gracias por acompañarnos”, “seguimos con promociones de julio”, “vuelve por tu beneficio especial” o “esta semana tenemos algo para ti”. A veces, un mensaje bien escrito por WhatsApp o una publicación clara en redes ayuda más que una campaña costosa.

Lo segundo es vender con inteligencia, no solo con descuentos. Muchas pymes piensan que la única forma de atraer clientes es bajar precios. El descuento puede funcionar, pero si se usa demasiado, reduce la ganancia y acostumbra mal al cliente.

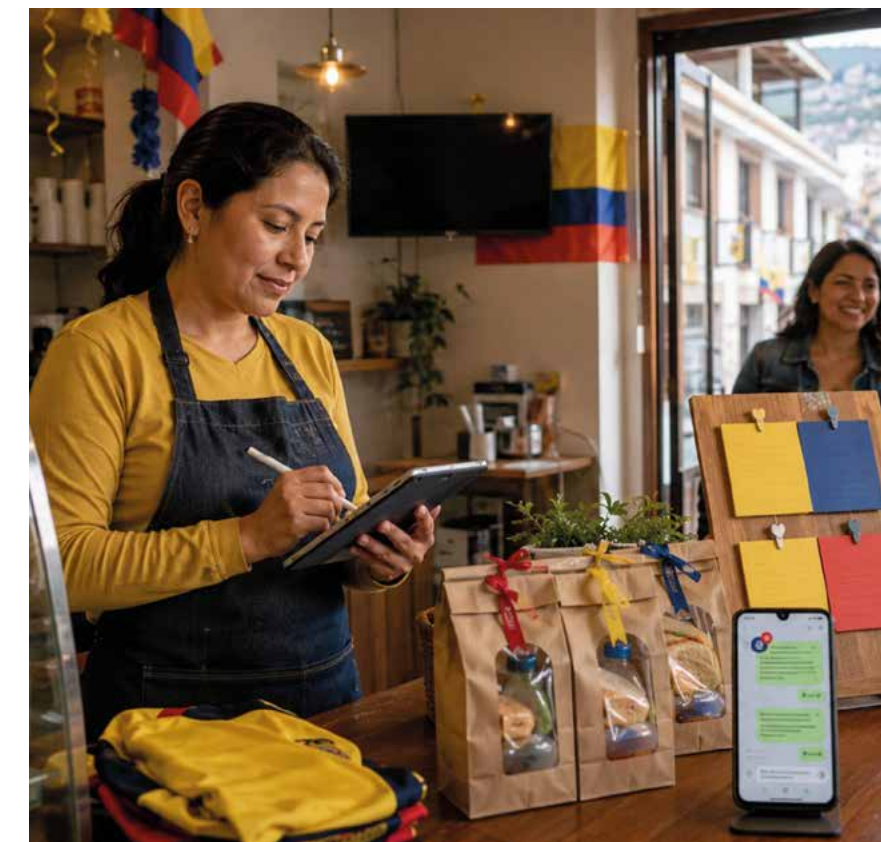
En julio pueden funcionar mejor los combos, los beneficios por segunda compra, las promociones por horarios, los paquetes familiares, los productos complementarios o los cupones para volver otro día. No se trata solamente de vender más barato, sino de darle al cliente una razón para regresar.

También es importante mirar qué funcionó durante el Mundial. ¿Qué producto se vendió más? ¿Qué horario tuvo más movimiento? ¿Qué publicación recibió más mensajes? ¿Qué promoción llamó más la atención? Esa información, aunque sea sencilla, vale mucho. Una tienda, una panadería, una ferretería, un restaurante o un emprendimiento pueden tomar mejores decisiones si revisan lo que ya pasó. No hace falta tener grandes sistemas; a veces basta con mirar las ventas, los pedidos y las preguntas frecuentes de los clientes.

Otra buena estrategia es ayudar al cliente a volver a su rutina. Después del Mundial, muchas personas quieren ordenar sus gastos, retomar actividades, cuidar su casa, comprar lo necesario, volver al trabajo o preparar nuevas metas. Allí aparecen oportunidades para diferentes negocios: alimentos, ropa, tecnología, limpieza, educación, servicios, salud, belleza, deporte, transporte y comercio local. La pregunta que toda pyme debería hacerse es: ¿qué necesita ahora mi cliente después de toda esta temporada de emoción y gasto?

La comunicación también debe cambiar. Durante el Mundial se vendía mucho desde la emoción: goles, partidos, camisetas, reuniones y celebraciones. En julio conviene hablar más desde la utilidad: “esto te ayuda”, “esto te conviene”, “esto te resuelve”, “esto está cerca”, “esto te ahorra tiempo”. Los clientes no siempre necesitan grandes discursos; muchas veces necesitan entender rápido qué les ofrece el negocio, cuánto cuesta, cómo comprar y por qué les conviene hacerlo ahora.

Las PYMEs tienen una ventaja muy grande: conocen a sus clientes. Pueden saludar por el nombre, ofrecer algo especial, responder rápido, entregar cerca, adaptar una promoción y crear confianza. Esa cercanía es una fuerza comercial que no siempre tienen las grandes empresas.



El “efecto resaca” post-Mundial no significa que las ventas tengan que caer sin remedio. Significa que cambió el ánimo del consumidor. Ya no compra tanto por la emoción del partido, pero sí puede comprar por necesidad, conveniencia, cercanía, confianza y buen servicio.

Julio puede ser un buen mes si las pymes hacen tres cosas simples: mantener el contacto con sus clientes, ofrecer beneficios claros y revisar qué aprendieron durante el Mundial. Después de la fiesta, también hay venta. Solo hay que saber conversar mejor con el cliente y darle motivos para volver.



Gustavo Gallo Mendoza
Docente del Área Académica de Gestión
Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador

En el Centro de Exposiciones Quito CEQ, se vive intensamente

Quito, junio de 2026

El CEQ se consolidó como el epicentro del conocimiento, las compras y la sostenibilidad durante junio



El Centro de Exposiciones Quito reafirmó su posición como el punto de encuentro por excelencia de la capital, tras haber presentado una agenda diversa y de alto impacto durante el mes de junio. Con eventos que abarcaron desde la academia científica hasta el comercio masivo y la innovación ecológica, el recinto ferial recibió con éxito a miles de visitantes locales y nacionales, dejando un balance positivo para la ciudad.



Descuentos masivos en el "Veranazo Mundialista"



La emoción y las oportunidades de ahorro llegaron a mitad de mes, el 13 y 14 de junio, con la esperada feria comercial Veranazo Mundialista. Diseñado como el espacio definitivo para optimizar el presupuesto familiar, este evento ofreció a los asistentes descuentos masivos de hasta el 70% en una amplia gama de categorías que incluyeron electrónica, artículos para el hogar, moda, entretenimiento y una variada oferta gastronómica. Bajo la premisa de encontrar "de todo en un solo lugar y al mejor precio", se convirtió en el plan ideal para quienes buscaron realizar compras inteligentes en un ambiente dinámico.



Innovación y academia en la Primera Jornada Científica Académica Interuniversitaria de Especialidades Odontológicas



Los días 5 y 6 de junio, el recinto abrió sus puertas para albergar la Primera Jornada Científica Académica Interuniversitaria de Especialidades Odontológicas 2026, catalogada como el evento académico del sector más grande de Ecuador y Sudamérica. Este encuentro convocó a estudiantes y profesionales de diversas universidades del país para formar parte de un espacio único de intercambio de conocimientos. La cita contó con ponentes de excelencia que expusieron los últimos avances, técnicas y tecnologías en las distintas ramas odontológicas, impulsando significativamente el desarrollo científico de las nuevas generaciones.

Sostenibilidad y tecnología en la Expo Auto Sustentable por el Día del Padre



Para cerrar el mes con broche de oro, el 20 y 21 de junio se llevó a cabo la Expo Auto Quito: Movilidad Sustentable, una alternativa perfecta y tecnológica que conmemoró el Día del Padre. Este evento sumergió a los visitantes en la revolución verde sobre ruedas, exhibiendo los modelos más recientes de vehículos híbridos y eléctricos, así como innovaciones en micromovilidad urbana. Los asistentes pudieron disfrutar de exhibiciones de energía limpia y test drives diseñados para sentir la potencia de la tecnología eco-amigable, demostrando cómo la ciudad avanza con paso firme hacia un transporte mucho más eficiente y respetuoso con el medio ambiente.



IAVQ
UNIVERSITARIO

TITÚLATE EN
6 MESES
VALIDANDO TU
EXPERIENCIA
Profesional

100%
EN LÍNEA

TU EXPERIENCIA TIENE VALOR.
NOSOTROS LA CONVERTIMOS EN TU TÍTULO.

BECA DEL **50%** Y BECA DEL **60%**

BENEFICIO EXCLUSIVO PARA SOCIOS
CAPEIPI
CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA

INICIO DEL PROGRAMA
JULIO 2026

SIN EXÁMENES TRADICIONALES
PROCESO RÁPIDO Y ÁGIL
TÍTULO DE TERCER NIVEL
FLEXIBLE, DESDE CUALQUIER LUGAR

VALIDA TU EXPERIENCIA. OBTÉN TU TÍTULO. IMPULSA TU FUTURO.

Si cuentas con experiencia laboral y deseas obtener tu título profesional, esta es tu oportunidad.

- ➔ Becas del 50% y del 60% en nuestros Programas de Validación de Conocimientos.
- ➔ Validamos tu experiencia y conocimientos.
- ➔ Modalidad 100% OnLine.
- ➔ Obtén tu título en menos tiempo.
- ➔ Beneficio exclusivo para socios Capeipi.

OFERTA ACADÉMICA

- ✏ Diseño arte y comunicación digital

- ✏ Marketing digital y redes sociales
- ✏ Administración de empresas y emprendimientos
- ✏ Diseño gráfico y multimedia
- ✏ Diseño de interiores
- ✏ Producción musical
- ✏ Sonido y acústica
- ✏ Producción audiovisual

Los cupos son limitados y la asignación de becas se realiza por orden de inscripción.

Escríbenos ahora para conocer los requisitos y reservar tu beca.: **0968240099**

¡GRAN OPORTUNIDAD PARA EMPRENDEDORES Y BOUTIQUES!

Venta de negocio y/o lote premium de ropa para mujer importada de **USA**

Tenemos 2 opciones:

- 1.** Vender el negocio completo con RUC, registro de importador, cartera de clientes y proveedores en USA.
- 2.** Venta sólo de la mercadería por lotes al costo.

MODA QUE INSPIRA, NEGOCIOS QUE TRIUNFAN.

Mercadería lista para entrega
Stock limitado
Excelente oportunidad de inversión
Prendas de alta calidad

Solicita más información ahora

0998453788 | gsanchez@alquimiaimport.com | Quito – previa cita

¡GRAN OPORTUNIDAD PARA EMPRENDEDORES Y BOUTIQUES!

La mercadería incluye prendas de alta calidad, variedad de tallas y diseños en tendencia: vestidos, blusas, pantalones, faldas, conjuntos, chaquetas y más. Ideal para boutiques, emprendedores o negocios que buscan surtirse con productos listos para la venta.



Más información: 0998453788
Correo: gsanchez@alquimiaimport.com
Quito – previa cita



FRUTOS DE ALTURA

Sabor que nace en las alturas

Chocolate con sunfo y arándano andino, una combinación única que nutre tu cuerpo y despierta tus sentidos.

- INGREDIENTES NATURALES**
De nuestra tierra a tu mesa
- ANTIOXIDANTES**
Gracias al arándano andino
- HECHO EN ECUADOR**
Con amor y orgullo por lo nuestro

frutos de altura

Chocolate con sunfo y arándano andino

60% CACAO

Hecho en ECUADOR

Peso Neto 50g

NATURAL • NUTRITIVO • DELICIOSO

Deliciosamente natural, increíblemente nuestro. ♥

BALCÓN REAL

VIVE EL ESPACIO
que tu familia merece

DEPARTAMENTOS DE

3 DORMITORIOS

104 m² Área habitable

3 Dormitorios Amplios y luminosos

2 Parqueaderos Incluidos

Bodega Espacio adicional



DESDE

\$119.500

SANTA LUCÍA
NORTE DE QUITO

Áreas sociales para compartir

Seguridad 24/7 y circuito cerrado

Pet friendly Sendero al aire libre

Diseño moderno y acabados premium

AGENDA TU VISITA

099 641 1211

Tu nuevo hogar te espera

EXCLUSIVIDAD • CONFORT • CALIDAD DE VIDA



— INVITACIÓN — GERENCIAL

DESAYUNO EJECUTIVO

PARA GERENTES, DIRECTIVOS
Y LÍDERES EMPRESARIALES

Un espacio de alto nivel para identificar oportunidades en su empresa, impulsar la reducción de costos, aplicar la metodología kaizen de mejora continua, desarrollar habilidades blandas y detectar necesidades de capacitación con impacto real en la productividad y competitividad.



REDUCCIÓN
DE COSTOS



METODOLOGÍA
KAIZEN DE
MEJORA CONTINUA



HABILIDADES
BLANDAS Y
CAPACITACIÓN

📅	FECHA:	23 de julio
🕒	HORA:	08h:30 a 11h:30
📍	LUGAR:	Salón Presidencial CAPEIPI
✉️	CONFIRMAR ASISTENCIA:	Al 0997295039 Karen Nuñez

EVENTO EXCLUSIVO PARA GERENTES SOCIOS

Desayuno Ejecutivo CAPEIPI Exclusivo para gerentes socios

Reducción de costos, metodología Kaizen
y habilidades blandas para tu equipo.

📅 23 de julio
🕒 08h30 a 11h30
📍 Salón Presidencial CAPEIPI

Cupos limitados: Confirma tu asistencia



2x\$12

*Pollo Vacío de 5 a 5.5 lb.



¡Celebra cada gol con el mejor sabor!

*Aplican restricciones
Promoción válida hasta agotar stock
Aplica para pagos en efectivo, De Una o Tarjeta de Débito



Full Day único en Puerto Quito

Naturaleza, descanso y sabor en un solo lugar.
Vive una experiencia inolvidable rodeado de
ríos cristalinos y selva exuberante.



Incluye:



USO DE
INSTALACIONES



INGRESO
PRIVADO AL RÍO



CEVICHE A
ELECCIÓN

POR SOLO:

\$16.50

POR PERSONA

INCLUYE IMPUESTOS

PQL®

Reserva ahora:

098 302 6400

puertoquitolodge.com



UBICACIÓN
PRIVILEGIADA



ENTORNO
NATURAL



EXPERIENCIAS
AUTÉNTICAS



ATENCIÓN
PERSONALIZADA

CLASIFICADOS



¿LISTO PARA DAR EL SIGUIENTE PASO CON TU PYME?

Aplica a fondos para **empresas que quieren crecer.**

Financiamiento no reembolsable para escalar tu operación,
optimizar procesos y expandir tu negocio.



Ejecución: **KFW** **OIM**
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

NUEVA CONVOCATORIA del FONDO DE DESARROLLO EMPRESARIAL (EDF),

Una oportunidad dirigida a PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMES). Si tu empresa tiene planes de crecimiento, busca incrementar su capacidad operativa, abrir nuevas líneas de negocio, mejorar su productividad o generar nuevas plazas de trabajo, esta convocatoria puede convertirse en un aliado estratégico para alcanzar esos objetivos.

Las postulaciones se desarrollan mediante un proceso competitivo que incluye la presentación de una Expresión de Interés, evaluación técnica y selección de los proyectos con mayor potencial de impacto económico y generación de empleo.

PARA MÁS INFORMACIÓN SOBRE LAS POSTULACIONES ACCEDER A:
<https://ecuador.iom.int/es/fondo-de-desarrollo-empresarial-edf-en-ecuador>



PROTEGE A TU EQUIPO. FORTALECE TU EMPRESA.

Salud ocupacional, prevención,
asesoría y cumplimiento
en un solo lugar.

AFINMED,
tu aliado en seguridad
y bienestar laboral. ❤️



MEDICINA
OCUPACIONAL



EVALUACIONES
PREVENTIVAS



GESTIÓN
DE RIESGOS



CAPACITACIONES
Y ASESORÍA



2026 | SEGURIDAD Y SALUD
OCUPACIONAL



Ven al centro de mediación y resuelve tus conflictos

de manera rápida y eficaz

Servicios



Familia



Inquilinato



Laboral



Civil



Contratación
Pública

Con el apoyo de



Agenda tu cita

Contáctanos: ☎ (593) 994455745 Correo: mediacion@capeipi.org.ec

RLIE **CLADEA** **UISEK BUSINESS & DIGITAL SCHOOL**

PARTICIPA EN EL ESTUDIO

DINAMISMO DEL AMBIENTE, EMPRENDIMIENTO ESTRATÉGICO, AGILIDAD ORGANIZACIONAL EN LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL Y MODELO DE NEGOCIOS INNOVADOR DE LAS PYMES EN LATAM

Estudio comparativo en países de los miembros de la Red Latinoamericana de Innovación y Emprendimiento (RLIE) de CLADEA

TU OPINIÓN CUENTA
Tu participación aportará información clave para comprender cómo el entorno impacta la competitividad y la innovación de las pymes en nuestra región.

¡PARTICIPA AHORA!
Completa el formulario

Escanea el código para acceder al formulario

Confidencial y anónimo | Tu participación hace la diferencia | ¡Tu aporte impulsa el conocimiento y la innovación en LATAM!

¡SÉ PARTE DEL CAMBIO!

Participa en un estudio internacional sobre innovación y transformación digital en las PYMES de Latinoamérica

La Red Latinoamericana de Innovación y Emprendimiento (RLIE), CLADEA y UISEK Business & Digital School invitan a empresarios, emprendedores y directivos a contribuir con este importante estudio académico que busca identificar los factores que impulsan la competitividad, la innovación y la transformación digital en las organizaciones de la región.

Tu experiencia y visión son fundamentales para generar conocimiento que fortalezca el ecosistema empresarial latinoamericano.

Completa la encuesta aquí:

<https://forms.gle/UULLHrf6RpaZgk8i8>

Participación confidencial y anónima.

SEMANA DE LA CALIDAD
13 y 14 JULIO
09:00 a 16:30
Sala de Uso Múltiple de la Plataforma Gubernamental Financiera. Av. Amazonas entre Unión Nacional de Periodistas y Av. Japón

Co-organizadoras:
UIDE **CAPEIPI** **CCQ**

GOBIERNO DEL ECUADOR

¿Quieres llevar tu negocio, emprendimiento o perfil profesional al siguiente nivel?

¡Entonces no te puedes perder la Semana de la Calidad 2026 en Quito! Un evento único organizado por el @MPCEI. EC y grandes aliados estratégicos para promover la cultura de la mejora continua y la competitividad en el Ecuador.

¿Qué encontrarás?

Conferencias magistrales y talleres especializados. Lo último en herramientas digitales, normas ISO y optimización de procesos.

Una gran Feria de Productores y Servicios para hacer networking y descubrir soluciones para tu negocio.



3 y 14 de julio de 2026

Sala de Uso Múltiple - Plataforma Gubernamental de Gestión Financiera (Sector Iñaquito)



09h00 a 13h00 / 14h00 a 16h30

CURSO INTERNACIONAL ONLINE

INGENIERÍA DEL PIPING

DISEÑO DE SISTEMAS DE TUBERÍAS: **ASME – API**

Diseño de Proyectos e Instalaciones,
Normas Técnicas, Especificación de Materiales,
Selección de Tubería y Accesorios, Montaje, Inspección y
Reparación de Sistemas de Tuberías
para Transporte de Fluidos Industriales

FECHAS

24, 26, 30 JUNIO
2, 6, 8 JULIO

7 pm a 10 pm

INCLUYE UN PACK DIGITAL CON:

- Manual de Ingeniería de Piping
- Diseño de Sistemas de Tubería y Cálculo de Bombas
- Guía de Tuberías y Accesorios
- Manual de Especificaciones de los Sistemas de Tubería
- Diapositivas del curso

EXPOSITOR:
ING. GUSTAVO SUÁREZ - VENEZUELA
Consultor e Instructor Internacional, con 30
años de experiencia en Venezuela, México,
Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú

- PROYECTOS DE DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN
- SELECCIÓN DE LOS MATERIALES Y TUBERÍA
- DISEÑO HIDRAÚLICO Y MECÁNICO
- NORMAS TÉCNICAS INTERNACIONALES: ASME y API
- INSPECCIÓN DURANTE LA CONSTRUCCIÓN Y MONTAJE
- CRITERIOS DE INSPECCIÓN Y REPARACIÓN

Tu próximo título te espera

Posgrados en Quito

EXPO POSGRADOS

EXPO POSGRADOS
CALIDAD EDUCATIVA

CHARLAS GRATUITAS

SÁBADO 4 DE JULIO

10:30 - 11:30

De profesional operativo a líder estratégico:
cómo dar el salto

Frank Cevallos • Universidad de Las Américas

12:00 - 13:00

Power skills: lo que la IA no puede reemplazar

María Isabel Solano • Universidad Internacional del Ecuador

15:00 - 16:00

Pensamiento crítico y toma de decisiones en
entornos complejos

Fausto Cañizares • Universidad Politécnica Salesiana

16:30 - 17:30

Cómo la IA está cambiando tu trabajo y qué
hacer al respecto

John Tucker • Universidad Nacional de Loja

DOMINGO 5 DE JULIO

10:30 - 12:00

Conversatorio: Cómo acceder a becas y
financiamiento para estudios de posgrado

Representantes de varias instituciones

15:00 - 16:00

De la inteligencia artificial a la
inteligencia emocional

Alfonso Algorta • Fundación UNI Ecuador

REGISTRO GRATUITO



CUPOS LIMITADOS

expoposgradosec.com

La actualización profesional es cada vez más importante en un mercado laboral competitivo. Por eso compartimos con nuestros socios esta invitación al evento Expo Posgrados, un espacio donde podrán conocer opciones de maestrías, especializaciones y programas de cuarto nivel en distintas áreas profesionales.

Fecha: 4 y 5 de julio
Lugar: Hotel La Quinta by Wyndham Quito,
Av. Los Shyris y El Comercio

Registro gratuito

Más información: expoposgradosec.com

PRESENTADO POR

TRADEXPO^{41^a}
Indonesia

Exposición | Seminario | Encuentro Empresarial | Misión Comercial

¿HACIA DÓNDE SE DIRIGE EL COMERCIO MUNDIAL?

DESCÚBRELO EN

TRADEXPO^{41^a} Indonesia

14 - 18 DE OCTUBRE DE 2026
ICE BSD CITY, TANGERANG

ORGANIZADO POR:

SOCIO ESTRATÉGICO:

Contáctenos IndonesiainBA

TRADEXPO 41st Indonesia 2026

Socios CAPEIPI, esta puede ser una gran puerta para conectar con mercados internacionales.

Les compartimos la invitación de la Embajada de Indonesia en Quito para conocer la TRADE EXPO INDONESIA 2026, una de las vitrinas comerciales más importantes para explorar oportunidades de negocio, importación, exportación, alianzas estratégicas y nuevos proveedores a nivel global.

Esta feria reúne a empresas, compradores, distribuidores, inversionistas y actores del comercio internacional de más de 100 países, en sectores como alimentos, manufactura, moda, artesanías, mobiliario y más.

- Fecha:** 14 al 18 de octubre de 2026
- Lugar:** Indonesia Convention Exhibition (ICE) - BSD City
- Información:** stafekonomi.quito@kemlu.go.id
- Teléfono:** 0982889904

CALEN DARIO DE FERIAS Y EVENTOS



ATENCIÓN

El Centro de Exposiciones Quito (CEQ), como el principal dinamizador de la industria mife en la capital, comunica que, con el fin de garantizar la seguridad jurídica y la excelencia en el servicio a nuestros clientes, todos los procesos de comercialización de nuestros espacios renovados se realizan de manera exclusiva y directa a través de nuestro equipo interno de ejecutivos.

Por tanto, informamos que:

- Sin Intermediarios:** El CEQ no cuenta con agencias externas, comercializadoras o intermediarios autorizados para la renta de sus pabellones y salones.
- Equipo Oficial:** Únicamente nuestro personal administrativo y comercial, debidamente identificado, está facultado para emitir cotizaciones, contratos y reservas.
- Transparencia Total:** Cualquier oferta de espacios realizada por terceros ajenos a nuestra institución carece de validez legal y debe ser reportada de inmediato a nuestros canales oficiales.

Invitamos a los organizadores de eventos y marcas a vivir la experiencia de nuestros espacios renovados en el corazón financiero de Quito, bajo un modelo de gestión directa que asegura los mejores costos y el respaldo institucional de XX años de trayectoria.

4 y 5
JULIO

EXPO VACACIONES

¿Buscas las mejores ofertas de viajes, paquetes vacacionales y destinos turísticos para tus próximas vacaciones? Expovacaciones 2026 es el evento ideal para descubrir promociones exclusivas, descuentos especiales y asesoría personalizada para viajar por Ecuador y el mundo.

3 al 5
JULIO

K-FESTIVAL 2026

¡Prepárate para vivir Corea como nunca antes! Llega el 2026 K-Festival, el evento que reunirá en un solo lugar lo mejor de la cultura coreana. Sumérgete en una experiencia llena de sabores, música, moda, entretenimiento y diversión para toda la familia.

8
JULIO

SEVICIO DE ACREDITACIÓN ECUATORIANO

Te invitamos a ser parte del evento por el Día Mundial de la Acreditación y de la EXPO Calidad 2026, una jornada que mostrará cómo la articulación entre SAE, entidades públicas, organismos reguladores, gremios e instituciones relacionadas se convierte en una fuerza positiva para el desarrollo.

5-12-19-26
JULIO

PULGÓN DEL PARQUE

Un mercado de pulgas con movimiento constante, donde la gente llega a buscar, comparar y comprar.

18
JULIO

WROOVE HARD OPEN AIR

Por primera vez, Wonderground, Litmus, Konquer y Hard Frequency unen fuerzas para presentar una experiencia Open Air de escala internacional, inspirada en la energía, la estética industrial y la identidad cultural impulsada por 44 Label Group.

18 y 19
JULIO

FERIA REGIONAL SIERRA CENTRO

Es una gran feria productiva que reunirá en Quito lo mejor de la industria, el emprendimiento, la innovación y la identidad de seis provincias del Ecuador: Bolívar, Chimborazo, Cotopaxi, Napo, Pastaza y Tungurahua.

29 al 31
JULIO

RALLY OMNILIFE 35 AÑOS

Distribuidores independientes y sus invitados pueden conocer a fondo al Grupo OMNILIFE, relacionarse con nuestra comunidad y enterarse de las últimas novedades. Además podrás capacitarte y aprender estrategias de negocio que te ayudarán a alcanzar tus metas.

15 y 16
AGOSTO

IEAN JESUS - A SU IMAGEN

La Iglesia Evangélica Apostólica del Nombre de Jesús (IEANJESÚS) celebra su LXI Convención Nacional e Internacional este 2026 bajo el lema "A su imagen".

NOTA: Este calendario ha sido confirmado hasta fecha de publicación de esta edición.

Para asesoría directa y contrataciones, por favor utilice únicamente nuestros canales oficiales:

- (593) 998 562 4204
- gerencia_ceq@expoceq.ec
- comercial_ceq@capeipi.org.ec
- www.expoceq.
- Amazonas N34-332 y Atahualpa / Quito - Ecuador



ENCUENTRO EMPRESARIAL EXCLUSIVO

EMPRESAS QUE CUIDAN, EMPRESAS QUE CRECEN

Cuidar a las personas
impulsa el futuro
de tu empresa.



Las empresas más exitosas entienden que **proteger a las personas no es un gasto**. Es una inversión en compromiso, productividad y permanencia.



Colaboradores más saludables



Mayor productividad



Más compromiso y permanencia



Cultura de cuidado



Conferencia por:

Roberto Naranjo

Gerente Manager



CUPOS LIMITADOS

RESERVA TU LUGAR >

Confirma tu asistencia y asegura tu cupo.



FECHA
03 de julio
del 2026



HORA
10:00
AM



LUGAR
Sede de la



CUPOS LIMITADOS

Confirma tu asistencia



CONFIRMA TU ASISTENCIA

www.fide.ec

in FIDE ECUADOR

@fide.ec

f FIDE ECUADOR



Bienestar que impulsa personas. Resultados que fortalecen empresas.

PUNTA CANA | CURACAO | COLOMBIA | TURQUÍA | GALÁPAGOS | ASIA | PERÚ
ESTADOS UNIDOS | EUROPA | ARGENTINA | BRASIL | MEDIO ORIENTE
PANAMÁ | ECUADOR | BOLETOS AÉREOS | CRUCEROS



EXPO VACACIONES

Lugar	PABELLÓN Los Caras	
Hora	Apertura 10h00	Cierre 20h00
Fecha	Desde 4 julio	Hasta 5 julio

VEN A LA MEJOR FERIA
DE TURISMO

NUEVA FECHA
04 Y 05 DE JULIO DE 2026

DESDE LAS 10 AM a 7 PM

CENTRO DE EXPOSICIONES
QUITO

ENTRADA GRATUITA

PATROCINADO POR: **CopaAirlines**



STAR ALLIANCE



Promociones Expo Vacaciones – La feria de turismo del Ecuador



주에콰도르대한민국대사관
Embajada de la República de Corea en Ecuador

2026 K-FESTIVAL

Lugar	PABELLÓN Ciudad de Quito
Hora	Apertura 10h00 Cierre 17h00
Fecha	Desde 4 julio Hasta 5 julio

10:00 AM a 17:00 PM

CENTRO DE EXPOSICIONES QUITO (CEQ)

ENTRADA GRATUITA

K-FOOD
K-BEAUTY
K-POP
K-FASHION
K-SPORTS

¡DESCUBRE COREA EN UN SOLO LUGAR!

INSTITUCIONES PARTICIPANTES:

KOICA | KOTRA | KOPIA | INSTITUTO KING SEJONG | ASOCIACIÓN DE COREANOS | PUAC

Global ACI | DÍA MUNDIAL DE LA ACREDITACIÓN

INNOVACIÓN, CONFIANZA Y SOSTENIBILIDAD
EL PODER DE LA ACREDITACIÓN

SEGUNDA expo CALIDAD 2026

ESCANEA EL QR Y OBTÉN TU PASE GRATUITO PARA ASISTIR AL EVENTO

¿POR QUÉ ASISTIR?

- CONOCE TENDENCIAS EN CALIDAD E INNOVACIÓN
- CONECTA CON EXPERTOS Y LÍDERES DE LA INDUSTRIA
- PARTICIPA EN CONFERENCIAS, NETWORKING Y EXPERIENCIAS DE ALTO IMPACTO

8 JULIO 2026

CENTRO DE EXPOSICIONES QUITO

09h00 a 17h30

SE PARTE DEL ENCUENTRO QUE IMPULSA INNOVACIÓN, CONFIANZA Y COMPETITIVIDAD.

SEGUNDA expo CALIDAD 2026

INNOVACIÓN | SOSTENIBILIDAD | COMPETITIVIDAD | ACREDITACIÓN

8 DE JULIO 2026

CENTRO DE EXPOSICIONES QUITO

9h00 a 17h30



LA REGIONAL ZONACENTRO

 Lugar	 PABELLÓN Simón Bolívar
 Hora	Apertura 10h00 Cierre 17h00
 Fecha	Desde 18 julio Hasta 19 julio

6 PROVINCIAS
1 SOLO OBJETIVO

CRECER Y VENDER

EL PUNTO DONDE LOS EMPRENDEDORES
LLEGAN A MÁS CLIENTES

BOLÍVAR - CHIMBORAZO - NAPO
COTOPAXI - PASTAZA - TUNGURAHUA

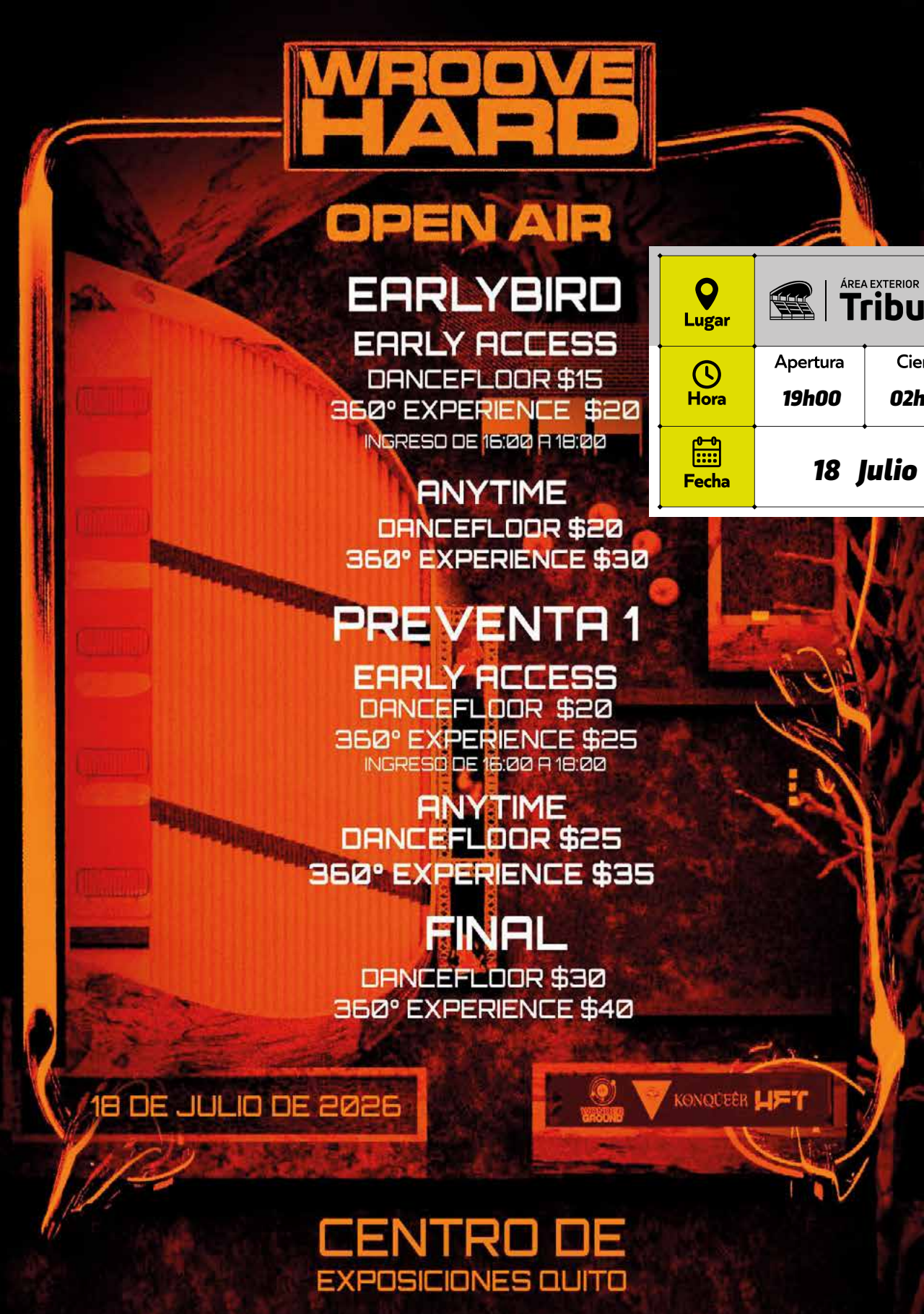
 CENTRO DE EXPOSICIONES QUITO **18-19 JULIO**

ECST TRADE SHOWS 

¡ÚNETE A LA FERIA

La plataforma ideal para exhibir y promocionar lo mejor de la industria y el emprendimiento de la Zona Centro del Ecuador

Telf: +593 98 902 7082
ecst.tradeshows@gmail.com
<https://meetingsecuador.com/>



WROOVE HARD

OPEN AIR

 Lugar	 ÁREA EXTERIOR Tribuna
 Hora	Apertura 19h00 Cierre 02h00
 Fecha	18 Julio

EARLYBIRD
EARLY ACCESS
 DANCEFLOOR \$15
 360° EXPERIENCE \$20
 INGRESO DE 16:00 A 18:00

ANYTIME
 DANCEFLOOR \$20
 360° EXPERIENCE \$30

PREVENTA 1
EARLY ACCESS
 DANCEFLOOR \$20
 360° EXPERIENCE \$25
 INGRESO DE 16:00 A 18:00

ANYTIME
 DANCEFLOOR \$25
 360° EXPERIENCE \$35

FINAL
 DANCEFLOOR \$30
 360° EXPERIENCE \$40

18 DE JULIO DE 2026

CENTRO DE EXPOSICIONES QUITO

		PABELLÓN Simón Bolívar
	Apertura	Cierre
	10h00	16h00
	Desde	Hasta
Fecha	29 Julio	31 Julio

35 Aniversario

TRANSFORMANDO VIDAS

EL EVENTO PARA IMPULSAR TU CRECIMIENTO

No te puedes perder el Rally Andino 2026 en **Quito, Ecuador**.
Ya puedes calificar a esta experiencia única que te ayudará a seguir construyendo tu futuro.
Consulta las bases en tu Zona de Empresarios.



¡CELEBRA NUESTROS 35 AÑOS POTENCIANDO TU NEGOCIO!






DE UN SUEÑO EN MÉXICO A UNA HISTORIA EN ECUADOR



Catálogo de

BENEFICIOS Y SERVICIOS



CAPEIPI
CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA

BENEFICIOS PARA SOCIOS



GRATIS

Detalle del Beneficio
Asesoría contable, financiera y jurídica gratuita todos los miércoles de 15h00 a 17h00.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039



Se hace país haciendo

BENEFICIOS PARA SOCIOS



Alianzas

Detalle del Beneficio
Alianza de entrega de tarjeta de crédito Black MasterCard, financiamiento del pago del IDE hasta 12 meses sin intereses y 2 meses de gracia.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039



Se hace país haciendo

BENEFICIOS PARA SOCIOS



10% Descuento

Detalle del Beneficio
Descuentos en almuerzos ejecutivos dentro del restaurante

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039



Se hace país haciendo

BENEFICIOS PARA SOCIOS



Descontos

Detalle del beneficio
En consultas, vacunas, esterilización y desparasitación para socios y colaboradores de CAPEIPI.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039



Se hace país haciendo

BENEFICIOS PARA SOCIOS



GRATIS

Detalle del Beneficio
Asesoría jurídica y patrocinio legal con 30% de descuento y consultas gratuitas semanales ("tarifa 0") para afiliados, con atención preferente a CAPEIPI.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039



Se hace país haciendo

BENEFICIOS PARA SOCIOS



30% Descuento

Detalle del Beneficio
Descuento en el servicio de mediación para socios CAPEIPI

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039



Se hace país haciendo

BENEFICIOS PARA SOCIOS



10% Descuento

Detalle del Beneficio

Descuento en pedidos corporativos. (Martes Felices 2x1)

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS



10% Descuento

Detalle del beneficio

Eventos y consumo en restaurantes y club de salud (Restaurantes Raíces, Botánica, Exchange Bar, Kaori Sushi Bar y Meet Gourmet).

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS



Descontos

Detalle del Beneficio

En servicios de consultoría en Seguridad y Salud Ocupacional para socios CAPEIPI bajo esquema preferencial.

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS



Descontos

Detalle del Beneficio

En todo el calzado escolar Temporada Sierra 2026

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS



45% Descuento

Detalle del Beneficio

Descuento en productos crónicos y entre 25% a 35% en el resto de su portafolio

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS



Descontos

Detalle del Beneficio

En servicios de devolución de impuestos y asesoría tributaria con revisión inicial gratuita, webinar gratuito y honorarios variables según recuperación.

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS



Descontos

Detalle del Beneficio

Tarifas preferenciales en servicios de hotelería para socios de CAPEIPI.

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS



Alianzas

Detalle del Beneficio

Alianza de cooperación para fortalecer las capacidades financieras de las MIPYMES mediante capacitación, asesoría y difusión de servicios financieros.

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS



10% Descuento

Detalle del beneficio

Acceso a programas de Formación, Investigación, Consultoría y Capacitación Empresarial, sujetos a convenios específicos.

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS



75% Descuento

Detalle del beneficio

Beneficios en educación continua para socios CAPEIPI desde el 25% al 30% de descuento. Obtienes en cupo directo

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS



Descontos

Detalle del beneficio

Descuento y becas por referidos en programas de pregrado, posgrado y educación continua para socios, funcionarios e hijos.

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS



20% Descuento

Detalle del beneficio

20% en cualquier programa 2026 o seminario.

Mayor Información

Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

 www.capeipi.org.ec

Catálogo de BENEFICIOS Y SERVICIOS

CAPEIPI
CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE PICHINCHA

BENEFICOS PARA SOCIOS

15% Descuento

TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO PICHINCHA

Detalle del beneficio
Descuento en aranceles, validación de experiencia laboral, pasantías, capacitación técnica y ferias académicas para socios.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

BENEFICOS PARA SOCIOS

Des descuentos

Universidad Católica de Cuenca

Detalle del beneficio
Entre el 5% y el 15% de descuento en educación continua

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

BENEFICOS PARA SOCIOS

Des descuentos

Universidad Indoamérica

Detalle del beneficio
Becas y programas de capacitación, investigación y transferencia tecnológica para socios CAPEIPI.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

BENEFICOS PARA SOCIOS

Se hace país haciendo

UIDE
Powered by Arizona State University®

Detalle del beneficio
Capacitación, cursos, asesoría empresarial y pasantías para PYMES afiliadas a CAPEIPI.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

BENEFICOS PARA SOCIOS

15% Descuento

CAPIA
CÁMARA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL AZUAY

Detalle del beneficio
En todas las actividades de la CAPIA, como ruedas de negocios, capacitaciones y más.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

BENEFICOS PARA SOCIOS

15% Descuento

SCE
Superintendencia de Competencia Económica

Detalle del beneficio
Formación en temas de competencia económica para socios y gremio.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

BENEFICOS PARA SOCIOS

Becas

O'HIGGINS
Instituto Superior Universitario

Detalle del beneficio
Y certificación de competencias, validación de conocimientos y programas de capacitación para socios y colaboradores.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

BENEFICOS PARA SOCIOS

Des descuentos

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO UNIVERSITARIO CORPORATIVO EDWARDS DEMING®
saber qué hacer y cómo hacerlo

Detalle del beneficio
Formación técnica y tecnológica online, validación de conocimientos y descuentos para socios, familiares y colaboradores.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

Catálogo de BENEFICIOS Y SERVICIOS

CAPEIPI
CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE PICHINCHA

BENEFICOS PARA SOCIOS

15% Descuento

JOIN IN ENGLISH LANGUAGE SCHOOL

Detalle del beneficio
Descuento curso de inglés en pago en efectivo y costo asociado de \$68 para adultos y \$48 para niños

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

BENEFICOS PARA SOCIOS

15% Descuento

SIGUE

Detalle del beneficio
En programas formativos + proyectos ad hoc para talento humano (afiliados, familias, trabajadores CAPEIPI/Corporación).

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

BENEFICOS PARA SOCIOS

15% Descuento

CAPIA
CÁMARA PEQUEÑA INDUSTRIA DEL AZUAY

Detalle del beneficio
En todas las actividades de la CAPIA, como ruedas de negocios, capacitaciones y más.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

BENEFICOS PARA SOCIOS

15% Descuento

SCE
Superintendencia de Competencia Económica

Detalle del beneficio
Formación en temas de competencia económica para socios y gremio.

Mayor Información
Comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Se hace país haciendo

BENEFICOS PARA SOCIOS

CO TI Z A TU EVENTO

ser socio de CAPEIPI te da muchos BENEFICIOS

Aprovecha este fabuloso descuento fideliza y lleva a tu nicho de mercado al siguiente nivel

DESCUENTO 15%

GRANDES Beneficios
Beneficiate del descuento por ser socio CAPEIPI y obtén el 15% de descuento en todo evento que realices en las instalaciones del Centro de Exposiciones Quito.
Cotiza tu evento: Convenciones, Congresos, Foros, asambleas, cumbres, conferencias, eventos gubernamentales y talleres.
Ruedas de negocios, capacitaciones, TED 's, Summits, Campañas BTL, exhibiciones y lanzamientos de producto.
Graduaciones y jornadas académicas, eventos culturales, deportivos, sociales, conciertos, teatro y mucho más!

	ÁREA EXTERIOR Islas	680
	PABELLÓN EXTENSIÓN Simón Bolívar	700
	PABELLÓN Simón Bolívar	5000
	PABELLÓN Los Caras	600
	PABELLÓN Ciudad de Quito	1000
	ÁREA EXTERIOR Tribuna	500
	Target Público Objetivo	Grupos específicos amigos o familias
	Proyección de afluencia diaria	5000 a 15000
	Impacto y difusión en RRSS	+14K Seguidores +10K Views

Para Mayor Información comuníquese con su Ejecutivo de Sector
099 729 5039

Coworking.

Sala
Presidencial

Sala
Maderero

Sala
Comercial

**tu espacio de
negocios**

Agenda tu sala
0997295039 ☎



Se hace país
haciendo



FASCINACIÓN

*por el chocolate
desde 1912*



1950



1980



2026

