



capeipinews

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

46



AVISOS CLASIFICADOS
DE LOS SOCIOS

67



CALENDARIO DE
EVENTOS CEQ

77



SERVICIOS Y BENEFICIOS
DEL SOCIO

05

CAPEIPI lleva las
prioridades de las
PYMEs al modelo de
Estado Abierto

24

Socios CAPEIPI triunfan en
la 14.ª edición del Ecuador
Chocolate Awards

36

La Reputación empieza
por escuchar lo que no
queremos oír

contenido

Edición 9, Año 4 - 2026



El Motor de la Productividad y la Integridad Ecuatoriana

Con enorme orgullo los invito a revisar esta nueva edición de CAPEIPI News, un espacio diseñado para visibilizar el pulso, la innovación y la resiliencia de nuestro tejido empresarial. En el momento clave que vive el Ecuador, las pequeñas y medianas empresas nos consolidamos como el verdadero motor que impulsa la economía y genera trabajo. Los datos oficiales del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) confirman la potencia de nuestro sector, mostrando que el 29,63 % de la población adulta emprende y busca construir futuro. Aunque enfrentamos retos compartidos en el camino a la formalización — donde un 30,6 % de los nuevos proyectos cuenta con RUC y avanza hacia la consolidación— y asumimos constantes cambios, cada obstáculo lo transformamos en oportunidad. Es justamente allí donde nuestro gremio adquiere su mayor valor: manteniéndonos unidos y haciendo más fuerte a CAPEIPI, convertimos nuestras metas individuales en una sola voz capaz de impulsar la digitalización, abrir financiamiento y exigir mejores condiciones para competir.

A través de las páginas de esta edición, seremos testigos de lo que somos capaces de lograr cuando colaboramos e innovamos. Quiero reconocer a cada uno de ustedes, empresarios y empresarias, que con valentía, visión y constancia madrugan día a día para mantener a flote sus negocios y cuidar el bienestar de sus colaboradores. Esta entrega recoge historias inspiradoras de nuestros propios socios: desde PYMEs alimenticias que conquistan galardones por la altísima calidad del



cacao ecuatoriano, hasta laboratorios y empresas de la construcción que alcanzan acreditaciones de excelencia, suman décadas de trayectoria o sellan alianzas internacionales clave para llevar lo mejor de nuestro país al mundo.

El futuro de la producción no se espera, lo construimos juntos entre iguales. Los invito a seguir trabajando hombro a hombro, a aprovechar los servicios de capacitación, convenios y espacios de red de negocios que ofrece nuestra Cámara, y a continuar haciendo de CAPEIPI la casa grande que nos respalda y defiende. Disfruten de esta lectura, inspírense con los logros de sus colegas y sigamos demostrando que, cuando el sector productivo camina unido, no hay meta que no podamos alcanzar.

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**

Gustavo Gallo Mendoza
Julia Chávez B.
Patricio Jarrín
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



BENEFICOS PARA SOCIOS



CAPEIPI
CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA



PABELLÓN
**Simón
Bolívar**



5000

15% DE DESCUENTO

EVENTO

Y muchos beneficios más en el arrendamiento de espacios del Centro de Exposiciones Quito, El Pabellón Simón Bolívar es ideal para la realización de tus eventos corporativos, promocionales, comerciales y/o culturales como Exposiciones y eventos masivos.

 **CENTRO DE
EXPOSICIONES
QUITO**

Target	Público objetivo y familias
Proyección de afluencia diaria	+5000 
Impacto y difusión en RRSS	+14K Seguidores +10K Views

**Para Mayor Información
comuníquese con su
Ejecutivo de Sector**

099 729 5039

Karen Nuñez

CAPEIPI lleva las prioridades de las PYMEs al modelo de Estado Abierto

La Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha - CAPEIPI participó en una jornada de trabajo del Grupo Núcleo de Estado Abierto Ecuador, donde incorporó la perspectiva de las pequeñas y medianas empresas en la revisión de los avances del Tercer Plan de Acción de Estado Abierto Ecuador.

El encuentro, desarrollado bajo modalidad híbrida, contó con la participación de Karina Escobar, Directora Ejecutiva de CAPEIPI, quien intervino en la definición de los próximos hitos operativos del plan.



Transparencia, digitalización y acceso a la información son claves para construir una gestión pública más eficiente y cercana al sector productivo.



Delegación del Grupo Núcleo de Estado Abierto Ecuador



Karina Escobar, Directora Ejecutiva de CAPEIPI



Entre los principales temas abordados estuvieron la transparencia, la digitalización de trámites, la participación ciudadana y el acceso a la información pública. Desde la perspectiva empresarial, estos mecanismos contribuyen a simplificar la relación con las instituciones, reducir barreras administrativas y favorecer un entorno más competitivo.

Una gestión pública más ágil y accesible genera mejores condiciones para que las pymes concentren sus esfuerzos en producir, innovar y crecer.

La presencia de CAPEIPI en el Grupo Núcleo permite trasladar las necesidades del tejido productivo a un espacio de articulación entre distintos sectores y aportar a la construcción de políticas públicas conectadas con la realidad empresarial.



Reunión en el Salón del Palacio de Carondelet del Grupo Núcleo de Estado Abierto Ecuador



Daniel Quiroga, Director de Gobierno Abierto Ecuador

Para la Cámara, formar parte de estos procesos fortalece el diálogo público-privado y abre la posibilidad de impulsar soluciones que faciliten la actividad de las pequeñas y medianas empresas.

El reto del Estado Abierto está en convertir sus principios en resultados concretos. CAPEIPI continuará aportando desde la experiencia del sector productivo para promover una gestión pública más transparente, eficiente y favorable para el desarrollo empresarial.



Dayana Fuertes
Departamento de Comunicación
CAPEIPI

INCREMENTO EN LOS FLETES DESDE ASIA

¿Por qué suben los costos y cómo te respaldamos?



¡Naveguemos este desafío juntos!

J JASCARGO

CAPEIPI plantea cerrar la brecha tecnológica de las PYMEs durante la presentación de

La tecnología puede elevar la productividad, pero sus beneficios seguirán siendo desiguales mientras las empresas no cuenten con capacitación y acompañamiento.



Exposición de Carlos Gallo, socio de CAPEIPI

Representantes de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha - CAPEIPI advirtieron sobre las barreras económicas y técnicas que dificultan la digitalización de las PYMEs, durante la presentación de Pymera, una plataforma desarrollada por Eclipssoft.

procesos y el uso de nuevas herramientas de gestión.

Pymera fue presentada como un ecosistema dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas, con soluciones diseñadas para simplificar sus operaciones e impulsar su crecimiento.

La delegación estuvo integrada por Carlos Gallo, socio de CAPEIPI y Sebastián Panchi, director de Comunicación de la Cámara. Ambos expusieron las necesidades del sector frente a la automatización de

CAPEIPI destacó que la automatización puede aumentar la eficiencia, reducir tareas repetitivas y facilitar la toma de decisiones. No obstante, remarcó que cada herramienta debe responder a



Socio CAPEIPI, Carlos Gallo y Representantes de Pymera



Sebastián Panchi, Director de Comunicación de CAPEIPI



Presentación de la plataforma Pymera desarrollada por EclipseSoft

las capacidades operativas de las organizaciones.

La participación de CAPEIPI permitió trasladar las preocupaciones del sector a los desarrolladores y explorar posibles

alianzas para brindar asistencia técnica a las empresas durante estos procesos.

Aunque la innovación abre oportunidades para competir en mejores condiciones, también puede profundizar las diferencias entre negocios si no existen mecanismos de apoyo. Por ello, la Cámara propuso mantener un diálogo entre proveedores,

Digitalizar una empresa no consiste únicamente en adquirir tecnología: exige formación, recursos y soluciones adaptadas a su realidad.

gremios y unidades productivas.

La presentación de Pymera incorporó una nueva solución al mercado, pero dejó al descubierto un reto más amplio: conseguir que la innovación llegue a quienes más la necesitan.

El progreso de las PYMEs no dependerá solamente de las herramientas disponibles, sino de su capacidad para convertirlas en resultados concretos.



Dayana Fuertes
Departamento de Comunicación
CAPEIPI



Marcelo Proaño, Karina Escobar, Directores de CAPEIPI, junto al cuerpo diplomático del Gobierno de Perú.

CAPEIPI presente en el 205° aniversario de la Independencia del Perú

La ceremonia reunió en Quito a representantes diplomáticos, autoridades y delegados empresariales de Ecuador y Perú.

Quito, 28 de julio de 2026. Karina Escobar, Directora Ejecutiva de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha - CAPEIPI, representó a la institución en el cóctel por el 205.º aniversario de la Independencia del Perú.

La recepción fue ofrecida por el embajador peruano en Ecuador, José Eduardo Zeballos, y su esposa, Yolanda Flores. La ceremonia recordó la proclamación de la Independencia realizada por José de San Martín el 28 de julio de 1821.

La participación de CAPEIPI permitió estrechar vínculos con la misión diplomática peruana y proyectar posibles acciones de cooperación para las pequeñas y medianas empresas.



Karina Escobar, Directora Ejecutiva de CAPEIPI

La cercanía entre ambos países abre posibilidades de intercambio y crecimiento para sus sectores productivos.



Danza peruana

Ecuador y Perú comparten lazos comerciales, sociales y culturales que favorecen la construcción de iniciativas bilaterales. En este escenario, el diálogo institucional puede facilitar alianzas, intercambio de experiencias y oportunidades de internacionalización.

Durante el acto, el Consulado General del Perú en Quito saludó a la comunidad peruana residente en Ecuador y reconoció su aporte económico y social, así como su esfuerzo por conservar sus tradiciones.

La participación institucional dejó planteada una oportunidad concreta: convertir la proximidad entre Ecuador y Perú en proyectos que fortalezcan a las pequeñas y medianas empresas de ambos países.



swissotel QUITO
José Eduardo Zeballos Valle Embajador de Perú en Ecuador



Presentación folclórica



Dayana Fuertes
Coordinadora de Comunicación
CAPEIPI



Calacalí eligió a su nueva reina y destacó el potencial de su comunidad

Yolanda Zapatta fue elegida Reina de Calacalí 2026-2027 durante una gala que reunió a familias, dirigentes locales y representantes empresariales.

El jurado estuvo presidido por Francisco Vergara Ortiz, presidente de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI), e integrado por Gustavo Molina, Héctor Garay y Mariela Cevallos. El panel evaluó la preparación, el liderazgo y la vocación de servicio de las candidatas.

El cuadro de honor quedó conformado de la siguiente manera:

- Reina de Calacalí: Yolanda Zapatta.
- Virreina de Calacalí: Katya Chalparizan.
- Señorita Confraternidad y Amistad: Naomi Saavedra.
- Señorita Simpatía: Milenky Note.

Durante su intervención, Vergara resaltó la importancia de vincular a las pequeñas y medianas empresas con los territorios.

Yolanda Zapatta asumirá la representación de la parroquia durante el periodo 2026-2027.



Jurado del evento: Dr. Francisco Vergara, Mariela Cevallos.



Candidata a Reina de Calacalí en la presentación de traje típico



Candidata a Reina de Calacalí en la presentación de traje típico



Candidata a Reina de Calacalí en la presentación de traje típico



Héctor Garay y Gustavo Molina

Las nuevas dignidades tendrán el reto de convertir su representación en iniciativas que beneficien a la parroquia.

También destacó que los emprendimientos locales generan empleo, dinamizan la economía y contribuyen al bienestar de las familias.

Para CAPEIPI, estos encuentros permiten acercarse a las parroquias rurales y conocer sus capacidades. La articulación entre organizaciones sociales, autoridades y empresas puede impulsar proyectos ajustados a las necesidades de cada localidad.

Yolanda Zapatta y las demás integrantes del cuadro de honor podrán participar durante su periodo en actividades culturales y sociales. La ceremonia concluyó con el reconocimiento a todas las candidatas.

La coronación abrió una nueva etapa para las representantes de Calacalí. Su desafío será llevar las dignidades recibidas más allá de la gala y transformarlas en trabajo concreto al servicio de la población.



Candidata a Reina de Calacalí en la presentación de traje típico



Dayana Fuertes
Departamento de Comunicación
CAPEIPI



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

Lo bonito
de compartir



Tratamientos Faciales y

Depilación Multiláser

50% OFF

*Válida promociones para socios de CAPEIPI.



Biopronec
Cía. Ltda.



Laboratorios pronavit
PRODUCTOS NATURALES VITALES



El evento también
reconoció a los
ejecutivos visionarios



Mirian Araujo recibe reconocimiento por parte de Francisco Vergara,
Presidente de CAPEPI

Biopronec y Laboratorios Pronavit alcanzan un nuevo hito con la certificación BPM de ARCSA

La certificación obtenida el 17 de agosto respalda los estándares de calidad de la empresa y marca un nuevo capítulo en sus 38 años de trayectoria.

Biopronec y Laboratorios Pronavit recibieron el 17 de agosto de 2026 la certificación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), otorgada por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), un reconocimiento que consolida su compromiso con la calidad y el fortalecimiento de sus procesos productivos.

De acuerdo con la empresa, este logro la convierte en el primer laboratorio de su sector en obtener esta certificación. El aval acredita el cumplimiento de requisitos técnicos vinculados con infraestructura, higiene, personal, documentación, almacenamiento, materias primas y control de los procesos de manufactura.

La entrega estuvo a cargo de Daniel Sánchez, director ejecutivo del ARCSA, quien otorgó oficialmente el certificado a los directivos de Biopronec y Laboratorios Pronavit.



Los reconocimientos de CAPEIPI por parte de Francisco Vergara a Biopronec y la Asociación de Venta Directa por parte de María Fernanda León a Todo Infinity

Trayectoria
empresarial
y excelencia
productiva
convergen
en una etapa
que proyecta
a la compañía
hacia nuevos
estándares de
competitividad.

La certificación llega en un momento significativo para la organización. Dos días antes, el 15 de agosto, se desarrolló Visionarios 2026, encuentro empresarial que puso en valor la trayectoria, el liderazgo y la visión de quienes impulsan el desarrollo productivo del país.

Durante el evento, Francisco Vergara Ortiz, presidente de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha - CAPEIPI, destacó el aporte de las PYMEs a la economía y a la generación de trabajo, así como su capacidad para innovar, competir y proyectar la producción ecuatoriana hacia nuevos mercados.



Francisco Vergara y Lorena Caicedo representantes de CAPEIPI

Con 38 años de presencia en el mercado, Biopronec y Laboratorios Pronavit reconocieron el trabajo de su equipo técnico, liderado por Mirian Araujo y el aporte de colaboradores, clientes, distribuidores independientes de TodoInfinity y familias que han sido parte de su evolución.



El evento tuvo presentaciones de capacitación a los ejecutivos

Este nuevo capítulo también honra la memoria de Ángel, cofundador e impulsor de la empresa, cuyo legado permanece vinculado a una visión de crecimiento basada en el compromiso, la innovación y el propósito de contribuir a la salud y calidad de vida de los ecuatorianos.

Los acontecimientos del 15 y 17 de agosto representan dos hitos distintos dentro de una misma trayectoria: Visionarios 2026 puso en valor el recorrido empresarial, mientras que la certificación de ARCSA reconoce la solidez de sus procesos de manufactura. Juntos proyectan una empresa que transforma experiencia en calidad y calidad en nuevas oportunidades de crecimiento.



Dayana Fuertes
Departamento de Comunicación
CAPEIPI

Cómo las expectativas construyen la Experiencia del Consumidor

En un restaurante me sirvieron un postre que en la vitrina tenía cierto tamaño, pero me llegó a la mesa uno más pequeño, no se veía bien, lucía mal cortado, estaba feo a simple vista. Reclamé por ello y me dijeron que “esas son las porciones” -hasta llegué a pensar que me iban a decir que, si no me gustaba que me vaya a otro lado-.

De todo un pastel quieren sacar el máximo provecho económico cortando la mayor cantidad de pedazos. Maximizar el margen de ganancia no está mal, lo que está mal es engañar al consumidor y poner por debajo su satisfacción.

Los datos de CAPEIPI confirman más financiamiento productivo en la provincia de Pichincha. Desde Banco ProCredit creemos que la cifra devela una pregunta más importante que el monto.

Cuando hablamos de neurociencia aplicada al comportamiento del consumidor, todos creen que no sirve para nada, o que no es para las micro, pequeñas y medianas empresas o solo sirve para grandes organizaciones. Pero si conociéramos cómo puede apoyarnos en cualquier tamaño y ámbito de negocios estaríamos todos y todas de acuerdo en aplicarlo y generaríamos un ganar-ganar, es decir, maximizaríamos la satisfacción de ambas partes.

Si en la vitrina exponemos un pastel dividido en porciones decentes o porciones reales -priorización de la satisfacción del cliente-, y sirviéramos lo mismo que se muestra en la vitrina, se crea una primera condición humana llamada “representación y atención”, donde se activan estados internos y externos (en este caso, deleite, apetitividad, se estimula el hambre, etcétera).

Luego la persona al recibir la porción de pastel por la cual pagó pasa a una segunda condición llamada "valor predicho" que significa cuánto la persona disfrutará lo adquirido. Por eso, no hay que "echarle agua al caldo" o engañar al consumidor, caso contrario esta condición se reversa y hace que se active una región cerebral llamada la "ínsula" que genera el desplacer -nos negamos a algo-.

Una vez que la experiencia es positiva, usted ganó una venta -una bien merecida ganancia- y el consumidor una compra positiva, y este pasa a la tercera condición llamada "valor experimentado", el consumidor valorará el sabor, el tamaño, el servicio, la limpieza, etcétera. E inmediatamente, pasa a la cuarta condición llamada "aprendizaje" donde se asociarán mentalmente todos estos factores tangibles, incluida la marca del restaurante y se generarán asociaciones positivas y se creará la poderosa preferencia en el consumidor y generará una alta probabilidad de recompra -o lealtad- del bien o servicio y su marca.

Actuando de esta manera, romperemos ese círculo vicioso y dañino donde las ventas se reducen, o no gano mucho, entonces queremos ganar más, bajamos los costos reduciendo la calidad de los bienes/ servicios para tener un mayor margen. Esto el consumidor "experimenta y aprende", se generan asociaciones negativas, nadie quiere lo que ofreces, a nadie le gusta tu marca -no se generaliza, pero sí a un gran porcentaje de clientes-.

La neurociencia del consumidor es la base de la toma de decisiones de todo ser humano, esto implica a los negocios, la publicidad, la comunicación digital, tradicional, entre otras actividades. Estas son herramientas. Nada de esto sirve si no conocemos la base fundamental de cómo tomamos decisiones, desde que nos levantamos de la cama, elegir un pastel, y hasta elegir con quién compartiremos nuestra vida juntos.

Existe una gran cantidad de acciones de persuasión psicológica (más de 100) que podemos aplicar a cualquier negocio, de cualquier tamaño y sector productivo. Aprende a diseñar mejor, a vender mejor, a tomar mejores decisiones y tendrás resultados distintos. Si sigues obteniendo los mismos resultados es que sigues con las mismas actividades incoherentes e irracionales.

La mercadotecnia tiene bases económicas... sí, pero estas son conductuales, no cuantitativas o tradicionales, ¿sirven de algo?... Sí. Pero hay por debajo factores más importantes que son neurocientíficos y psicológicos.

Uno de los grandes problemas es que no siempre los consumidores/clientes están abiertos y receptivos a los mensajes publicitarios o de propaganda, de ahí que las técnicas de psicología con aporte del neuromarketing, basadas en la neurociencia nos explican cómo ser efectivos para la óptima promoción de las marcas y su correcto posicionamiento.

Aprende a aplicar correctamente el Marketing, pero primero aprende sobre neurociencia aplicada al comportamiento del consumidor; conoce más sobre las neuroventas y el neuromarketing. Y como dice un colega amigo mío: "de esta forma estarás condenado al éxito".



Gustavo Gallo Mendoza
Docente
Universidad Andina Simón Bolívar,
Sede Ecuador



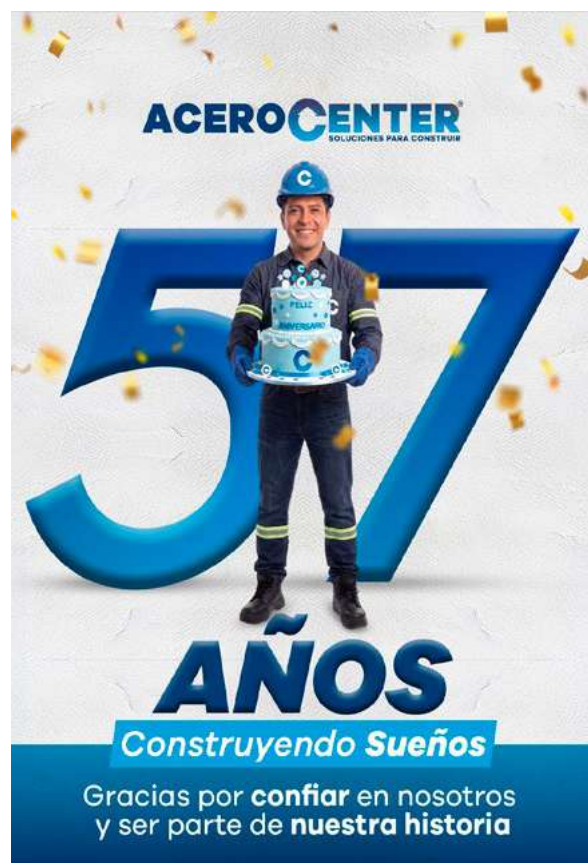
Foto propiedad de: Abhinav Goswami, tomada de Pexels.

ACEROCENTER[®]

SOLUCIONES PARA CONSTRUIR

Celebra 57 años de historia en Ecuador

La empresa ecuatoriana fue reconocida por Revista Vistazo entre las 50 compañías destacadas del sector. Su trayectoria combina expansión nacional, soluciones especializadas y vínculo con la cadena productiva.



Una historia que comenzó en una bodega de apenas 40 metros cuadrados alcanzó uno de sus hitos más visibles. AceroCenter Cía. Ltda., empresa ecuatoriana dedicada a soluciones para la construcción y la industria ferretera, ingresó al Top 50 de empresas de la construcción del Ecuador publicado por Revista Vistazo, en el marco de la celebración de sus 57 años de trayectoria.

El reconocimiento refleja la evolución de un emprendimiento comercial que, con el paso de casi seis décadas, amplió su capacidad operativa, consolidó una red de sucursales y extendió su cobertura a distintas regiones del país. En ese recorrido, la compañía ha acompañado a familias, ferreteros, maestros de obra, técnicos y profesionales vinculados al desarrollo de proyectos residenciales, comerciales e industriales.

Una historia construida en equipo

Para la empresa, la distinción tiene un valor colectivo. No solo reconoce su crecimiento, sino también la participación de colaboradores, clientes y aliados que han sostenido su operación durante más de medio siglo.

"Detrás de cada obra hay un equipo comprometido con hacer las cosas bien. Este reconocimiento pertenece a cada sucursal, a cada colaborador y a cada cliente que ha confiado en nosotros."

Directivos de AceroCenter, a través de sus canales oficiales

La compañía resume ese propósito en una idea: continuar construyendo más que proyectos y sostener una historia empresarial con vocación de permanencia.



La compañía resume ese propósito en una idea: continuar construyendo más que proyectos y sostener una historia empresarial con vocación de permanencia.



Soluciones para construir

AceroCenter ha diversificado su portafolio bajo un enfoque integral. Su oferta incluye perfiles estructurales, láminas de acero, tubería industrial y para la construcción, cubiertas metálicas, termoacústicas y de UPVC, además de productos de ferretería industrial y liviana.

La empresa también ha incorporado servicios especializados, entre ellos corte láser y figuración de acero, que fortalecen su capacidad para atender requerimientos técnicos y proyectos a medida. Esta combinación de producto, asesoría y respuesta logística le permite participar en diferentes eslabones de la cadena de la construcción.

Vínculo gremial y desarrollo productivo

Como socio de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI), AceroCenter, representado por Vicente Freire, presiden el Sector de la Construcción. Con su matriz en el sur de Quito y presencia en la Sierra, Costa y Amazonía, la compañía mantiene su apuesta por el trabajo digno, la inversión y la atención a proyectos que aportan al crecimiento urbano y productivo del Ecuador.

Sobre AceroCenter

AceroCenter Cía. Ltda. es una empresa ecuatoriana especializada en la comercialización y distribución de materiales, partes, piezas y soluciones estructurales para la construcción y la industria ferretera. Su propuesta combina cobertura nacional, servicios técnicos y atención a clientes de distintos segmentos.



Dayana Fuertes
Departamento de Comunicación
CAPEIPI

CAPEIPI y la Cámara Ecuatoriano-Alemana

estrechan vínculos
para fortalecer a las PYMEs



Autoridades de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha - CAPEIPI se reunieron en Quito con representantes de la Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Alemana (AHK Ecuador) para fortalecer los lazos interinstitucionales y abrir nuevas oportunidades para las pequeñas y medianas empresas.

En el encuentro participaron por parte de CAPEIPI Lorena Cabezas, Vicepresidenta de CAPEIPI; Karina Escobar, Directora Ejecutiva; y Jörg Zehnle, gerente



Deutsch-Ecuadorianische Industrie- und Handelskammer Cámara de Industrias y Comercio Ecuatoriano-Alemana

general de AHK Ecuador. La reunión permitió identificar áreas de cooperación técnica y comercial relacionadas con la competitividad, la innovación y la sostenibilidad empresarial. Uno de los principales ejes abordados fue la formación profesional dual, modelo que combina el aprendizaje académico con la experiencia directa en las empresas.

Las Cámaras también analizaron posibles mecanismos de financiamiento para proyectos de eficiencia energética, renovación tecnológica y transición hacia energías limpias. Entre las alternativas planteadas consta la articulación con ProCredit para facilitar el acceso de las empresas a instrumentos de finanzas verdes.

La sostenibilidad ocupó otro espacio central de la agenda. CAPEIPI presentó los avances alcanzados en sus instalaciones, entre ellos la incorporación de 70 paneles solares, y propuso coordinar capacitaciones sobre medición de huella de carbono, equidad de género y finanzas sostenibles.

Además, el gremio puso a disposición de AHK Ecuador su Recinto Ferial, que cuenta con 10.000 metros cuadrados de exhibición y una nave adicional de 2.700 metros cuadrados, con capacidad para alrededor de 6.000 personas.

Este espacio podría albergar encuentros empresariales, sociales y eventos organizados conjuntamente por ambas cámaras.

La reunión se alinea con el Objetivo de Desarrollo Sostenible 17, que promueve alianzas para alcanzar metas comunes.



Karina Escobar y Lorena Cabezas junto a Jörg Zehnle, gerente general de AHK Ecuador

**CAPEIPI representa a
8 sectores productivos,
mientras AHK Ecuador
aporta más de tres
décadas de experiencia en
formación dual y estándares
internacionales.**

Como siguiente paso, las instituciones intercambiarán sus portafolios de servicios y trabajarán en la estructuración de un convenio marco de cooperación técnica y comercial.

El acercamiento abre una ruta para conectar la experiencia alemana con la capacidad productiva de las PYMEs de Pichincha para desarrollar proyectos concretos que mejoren su tecnología, sostenibilidad y acceso a nuevas oportunidades de negocios.



Dayana Fuertes
Departamento de Comunicación
CAPEIPI



Triunfan en la 14.^a edición del Ecuador Chocolate Awards



Cuatro destacadas marcas del sector alimenticio de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha fueron galardonadas tras competir entre 283 barras y productos derivados del cacao evaluados por expertos catadores.

Litarkao, Chocoboutique, Chocolates Bios y Chocolate Rights ratifican la excelencia, el origen y la riqueza del cacao ecuatoriano ante el mundo.

La Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI) celebra el destacado desempeño de cuatro de sus empresas socias



“Cada medalla resume años de trabajo, sueños familiares y respeto por nuestra tierra: valor agregado ecuatoriano capaz de conquistar los paladares más exigentes.”

en la 14.^a edición del Ecuador Chocolate Awards, organizado por la Sociedad Ecuatoriana de Catadores Profesionales.

Durante tres jornadas de competencia, 283 barras y productos derivados del cacao fueron examinados por especialistas. Litarkao, Chocoboutique, Chocolates Bios y Chocolate Right alcanzaron medallas de Oro, Plata y Bronce, además de menciones de honor, en una demostración de técnica, creatividad y capacidad para convertir el cacao ecuatoriano en productos de alto valor agregado.

“Cuatro marcas socias de CAPEIPI fueron reconocidas entre 283 barras y productos derivados del cacao evaluados por expertos catadores.”

Los reconocimientos reflejan una cadena productiva en la que dialogan el conocimiento heredado, el control técnico de los procesos, el diseño de nuevas experiencias de sabor y el uso responsable de ingredientes locales. También confirman el papel de las PYMEs como generadoras de empleo, identidad y competitividad para el Ecuador.

Cuatro marcas, una misma vocación de excelencia

Litarkao

Tradición cacaotera y perfil aromático



Tatiana y Julio Litardo exponen sus reconocimientos

Con raíces en el eje cacaotero de Vines, provincia de Los Ríos, Litarkao recoge la herencia familiar de su fundador, Julio Litardo. La marca trabaja con fermentaciones superiores al 80 % en barriles de roble y secado natural al sol. La convivencia del cacao fino de aroma con cultivos de mandarina, naranja y banano aporta matices cítricos y florales a sus productos.

Oro. Arándanos con cobertura de cacao fino de aroma al 100 %.

Oro. Nibs con cobertura de cacao fino de aroma al 55 %.

Plata. Almendras horneadas con cobertura de cacao fino de aroma al 55 %.

Chocoboutique

Creatividad y alianzas estratégicas



Cristina Ramírez de Chocoboutique, socia de Capeipi



Chocoboutique destacó con una propuesta artesanal que integra diseño, técnica y colaboración entre empresas ecuatorianas. Para sus creaciones trabajó junto con Ríoalambí, empresa especializada en chocolate, y El Maqueñito, productor de chips de verde. Estas alianzas dieron lugar a tabletas innovadoras que resaltan el origen de los ingredientes y ofrecen una experiencia sensorial diferenciada.

Barra de Plata. Chocoboutique Verde 75 %, con trozos de rizos de verde, producto de El Maqueñito.

Mención de Honor. Chocoboutique Ríoalambí 100 %, barra finalista de pasta de cacao puro.



Chocolate Rights

Un maridaje de tendencia global



Santiago Arellano, Gerente de Rights Chocolate, junto a su esposa



Con una propuesta enfocada en la combinación de superalimentos y sabores contemporáneos, Chocolate Right mostró una búsqueda constante de calidad e innovación. Su barra Rights 72 % con matcha y nibs convirtió un maridaje poco convencional en una experiencia equilibrada y reconocida por el jurado.

Barra de Plata. Rights 72 % con matcha y nibs.



Chocolates Bios

Biodiversidad convertida en innovación

Con más de un siglo de trayectoria, Chocolates Bios reafirmó su dominio del origen y su capacidad para innovar con ingredientes de la biodiversidad ecuatoriana. Sus propuestas incorporaron arazá amazónico, maduro, azúcar de mango,



mucílago y café de Intag, combinaciones que ponen en valor territorios, saberes y sabores del país.



Plata y Bronce. Reconocimientos en distintas categorías de barras con frutas nativas y otras especialidades.

“Cada medalla resume años de trabajo, sueños familiares y respeto por nuestra tierra: valor agregado ecuatoriano capaz de conquistar los paladares más exigentes.”

Francisco Vergara, presidente de CAPEIPI
Calidad que impulsa desarrollo industrial

Para CAPEIPI, estos logros trascienden el podio. Son una evidencia del potencial de las pequeñas y medianas empresas

para transformar materias primas excepcionales en marcas competitivas, abrir oportunidades de mercado y proyectar al Ecuador desde la innovación productiva.

La Cámara felicita a los equipos, productores y familias que sostienen a Litarkao, Chocoboutique, Chocolate Right y Chocolates Bios. Su trabajo fortalece la reputación del cacao ecuatoriano y demuestra que, cuando el talento empresarial se une al conocimiento del territorio, el país puede ofrecer al mundo chocolate con identidad, excelencia y futuro.



PREMIOS ORO Y PLATA

Productos galardonados LITARKAO

Almendras • Nibs • Arándanos con chocolate fino de aroma

La Estrategia de Bienestar que potencia la productividad empresarial

"Cuidar la salud oral de tu equipo es cuidar a tu empresa. En KIREI creemos firmemente que una empresa crece cuando sus colaboradores se sienten valorados y protegidos con excelencia clínica y transparencia ética."

Descubra cómo el Programa Empresarial de Salud Oral de KIREI Centro Odontológico Especializado protege el activo más valioso de las organizaciones: el talento humano.

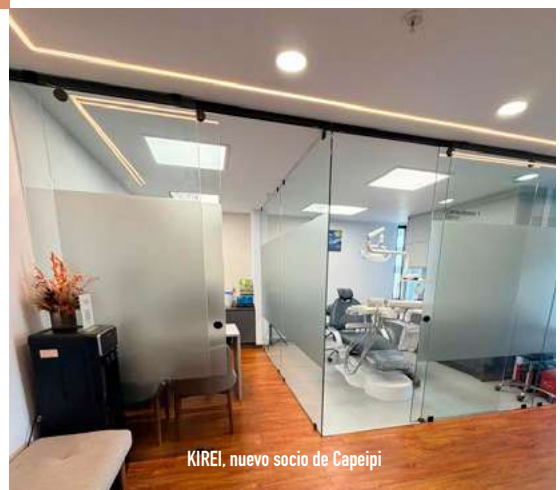
En el competitivo entorno empresarial actual, el bienestar integral de los colaboradores ha pasado de ser un simple valor añadido a convertirse en un pilar estratégico indispensable. Sin embargo, existe un factor clave que frecuentemente pasa desapercibido en los planes de salud laboral pero que influye de manera directa en el rendimiento diario: la salud oral.

Estudios médicos rigurosos han demostrado una correlación directa entre la enfermedad periodontal y condiciones



Flamantes oficinas de KIREI

inflamatorias sistémicas de alto riesgo, tales como la diabetes mellitus, patologías cardiovasculares e hipertensión. Un colaborador con problemas de salud oral no diagnosticados enfrenta un mayor riesgo de desarrollar complicaciones metabólicas que impactan directamente en su calidad de vida y en la productividad de la organización.



KIREI, nuevo socio de Capeipi

Beneficios Exclusivos para Colaboradores y Sus Familias Directas

Bajo la dirección clínica del Dr. Juan Daniel Argüello Torres (Especialista en



Periodoncia e Implantes Dentales y CEO de KIREI), el programa brinda atención odontológica personalizada apoyada en un equipo multidisciplinario altamente calificado en Periodoncia, Ortodoncia, Endodoncia, Rehabilitación Oral y Estética Avanzada:

- **Extensión a la familia directa:** Los beneficios se extienden al núcleo familiar primario del colaborador.
- "Cuidar la salud oral de tu equipo es cuidar a tu empresa. En KIREI creemos firmemente que una empresa crece cuando sus colaboradores se sienten valorados y protegidos con excelencia clínica y transparencia ética."
- ### Esquema de Planes Adaptados al Tamaño de su Empresa
- **Plan Empresarial Básico (5 a 9 inscritos):** Diagnóstico integral con tecnología 3D al 15% de beneficio; 15% en odontología preventiva y restauradora; descuentos exclusivos en centros de imágenes.
 - **Plan Empresarial Plus (10 a 24 inscritos):** Todo lo del Plan Básico + 15% en Periodoncia y Endodoncia + Campaña y charla de salud oral preventiva anual + Beneficios extendidos a familiares directos.
 - **Plan Empresarial Corporativo (25 o más inscritos):** Todo lo del Plan Plus + 20% en preventivos/restauradores + 10% en prótesis dentales + Beneficios exclusivos en Ortodoncia/Implantes + Valoración in company, jornadas corporativas y financiación preferencial.
- **Valoración clínica integral:** Evaluación inicial para un diagnóstico preciso y planificación individualizada basada en escaneo digital y tecnología 3D.
 - **Atención prioritaria y ágil:** Priorización en el agendamiento de citas para optimizar el tiempo laboral y personal de los afiliados.
 - **Descuentos preferenciales:** Beneficios económicos de hasta un 20% de descuento en tratamientos preventivos, restauradores y especializados (según el nivel de plan empresarial contratado).
 - **Facilidades de pago:** Opciones de financiamiento preferencial para intervenciones complejas como implantes dentales o rehabilitación Oral.

KIREI Centro Odontológico Especializado

- **Dirección:** Vozandes N39-104 y Av. América, Edificio Yonne, Oficina 3C. Quito, Ecuador.
- **Teléfono / WhatsApp:** 099-543-8101
- **Correo electrónico:** kirei.odsas@gmail.com
- **Sitio Web:** kirei.od.ec



El empresario pequeño y mediano como **persona antes de ser estadística**



Hace 10 años decidí, como cientos de ecuatorianos, crear mi propio negocio. Dejé de golpear puertas para conseguir un trabajo y lo aposté todo por abrir mi empresa. Los desafíos desde ese día – hasta hoy – han sido varios: desde definir y entender que la línea de negocio (producto y servicios) se va adaptando de acuerdo a la necesidad del mercado, que el equipo y las funciones van mutando, que no existe competencia y que las alianzas estratégicas son vitales para ser competitivos; y, sobre todo que sin salud no podría sostenerme a mí y a mi empresa.

En Ecuador, cada empresario tiene su historia, no todos comenzamos en la misma línea de partida; unos lo hicieron con conocimiento de causa, otros por

Ecuador más allá del discurso del país de los emprendedores. El 91,5 % de quienes emprenden en etapas tempranas reconoce una motivación contundente: ganarse la vida porque los empleos son escasos.

tradición familiar, otros por necesidad, otros por oportunidad; y, otros como yo por la decisión de encontrar un espacio y crear algo nuevo para el mercado de la comunicación estratégica; y, el emprendimiento.

Para hacer la historia corta, les diré que mi primera idea de empresa fue Órbita murió antes de los 6 meses, nació con 7 socias. La empresa ‘quebró’ porque no teníamos ni un cliente y ya ‘las más experimentadas’ habían realizado el cuadro de reparto de ganancias. La gota que derramó el vaso fue una discusión sobre unas tazas que se compraron sin estar de acuerdo todas. Aún tengo esas tazas como recordatorio de que pueden cambiar las circunstancias, pero no el objetivo.

Me tardé, casi 180 días en darme cuenta que emprender no era una cuestión de buenas intenciones. De las 7 solo quedamos 2, con mi amiga y socia fundamos El Búnker: Comunicación Estratégica, el nombre surgió en una cafetería de la República de El Salvador mientras tomábamos café y veíamos a las personas caminar. En ese instante, ahí sentadas, llenas de ideas como todo empresario nos dimos cuenta que nuestro proyecto iba más allá de un deseo. Esta idea de empresa requería constancia, disciplina y mucho, muchísimo orden, habilidades que, por supuesto no aprendí en la universidad, ni en la maestría, ni en el doctorado; lograr esa fórmula cuesta y cuesta mucho dinero, personas e incluso salud, que un empresario no duerma o viva con el cortisol al tope no es sinónimo de productividad -eso es tema para otro reportaje-.

El camino personal fue una parte, pero el camino de constitución y consolidación de la empresa fue otra odisea, comenzamos como persona natural, para pasar a persona jurídica y cuándo pensábamos que lo teníamos resuelto llegó la regulación tributaria del 2022 para que todos seamos una S.A.S esto implicó otro dilema. Ya no podíamos hacerlo solas, nos llevaría demasiado tiempo. Es así como decidimos por la coyuntura, contratar un abogado, contador y ellos se encargaron de que seamos parte de la Super de Compañías, y con esa acta de constitución llegaron un sinnúmero de obligaciones. Sin darnos cuenta pasamos de expertas en comunicación a experimentar el mundo de los emprendedores y empresarios; y, lo más fuerte confiamos nuestras vidas y el dinero de nuestro trabajo a terceros, solo diré que en el camino aparecieron los buenos y malos elementos.

De pronto ya no éramos dos socias formando una empresa, ya formábamos parte del mundo de los empresarios del Ecuador, al igual que otros nuestros datos ya pesaban en la toma de decisiones del Estado, como lo

refleja el Global Entrepreneurship Monitor (GEM Ecuador 2025) que plantea que el país es una potencia para crear negocios, pero tiene problemas para consolidarlos. Al ser parte de una empresa, ya me interesaban otros temas relacionados con los emprendedores y empresarios del Ecuador, comprendiendo que al igual que ellos, en este 2026 formamos parte de ese 29,63 % que se lanzan a emprender y mantener a flote una empresa.



En este camino, pongo sobre la mesa el tema del Estado que como tal no ha llegado a comprender que las empresas vivimos años fiscales y temporadas, muchos proyectamos los gastos e inversiones del año y es una verdadera bomba cuando la normativa cambia, la tributación cambia e incluso las decisiones económicas recaen sobre los que cada día mantenemos una empresa, por poner un ejemplo pasar del 12% al 15% el IVA, se incrementa el valor de los combustibles estas decisiones advierten que el Estado no ha sido el mejor garante para apostar al Ecuador en términos de productividad. Nos han vendido el sueño y el discurso que Ecuador es un país de emprendedores; yo diría que es la forma diplomática de los gobiernos de turno para justificar la falta de fuentes de empleo y garantizar el trabajo digno a la población, en fin, ese es otro tema.

En este camino empresarial las sorpresas están al orden del día, cuando superas las

amenazas internas, tienes que estar atento a lo que vendrá desde lo externo, es decir las decisiones políticas del gobierno de turno. Los empresarios estamos claros que cada Gobernante llega con su política económica y no estamos exentos, ni tenemos antídoto para la falta de criterio y del impacto real que tendrá cada disposición para el crecimiento de la pequeña y mediana empresa en el Ecuador y es claro que muchos seguirán en la sombra de la informalidad, la cual sigue siendo una de las mayores barreras para crecer. En el

GEM - Ecuador 2025 revela que el 91,5 % de quienes emprenden en etapas tempranas reconoce una motivación contundente: ganarse la vida porque los empleos son escasos.

tributarias, garantizando que no somos competencia, somos equipo porque en esta odisea de abrir y mantener Mipymes en Ecuador estamos todos en el mismo barco. No pasa porque en el catastro te dividan por cuanto facturas, la responsabilidad empresarial sigue siendo la misma.

Aún con mi socia seguimos tomando café en alguna cafetería de Quito, mirando la gente caminar y pensando cómo seguir con nuestra empresa e impactando con nuestro trabajo.



país solo 30,6 % de los emprendimientos tempranos tiene RUC y apenas 9,2 % está registrado en la Superintendencia de Compañías. Incluso entre los negocios establecidos, únicamente alrededor del 55 % tiene RUC. El propio GEM advierte que esta informalidad restringe el acceso de los empresarios al crédito, programas de apoyo y mercados formales.

Y aquí estamos, adaptando y especializando a mi empresa para apoyar en su proceso de comunicación y desarrollo de negocios a quienes buscan emprender o crear su empresa desde la realidad del Ecuador, con las expectativas basadas en la coyuntura, desafiando a las leyes y las reformas

La empresa ecuatoriana sigue siendo fundamentalmente pequeña. En 2025, aproximadamente 70 % de los emprendimientos tiene entre 1 y 5 trabajadores.

La brecha digital puede convertirse en la gran amenaza —o la gran oportunidad— para las pymes. Solo 47,8 % de los negocios establecidos manifiesta intención de incrementar el uso de tecnología digital.

El 21,21 % de las empresas establecidas usa o prevé usar inteligencia artificial, mientras que entre los emprendimientos nuevos la cifra sube a 47,6 %.



Julia Chávez B.
Comunicación y Educación Corporativa
El Búnker / Inspira

¿POR QUÉ SE COBRA LA TASA DE BASURA EN LA PLANILLA DE AGUA?

AQUÍ TE EXPLICAMOS

Existen

2
factores

Asociados al comportamiento de la ciudadanía con



Consumo de agua

y la



Generación de residuos

Mientras más personas habitan en una casa, tienen mayor consumo de agua, y por ende

mayor generación de residuos



el agua se usa para



Aseo personal (ducharse, bañarse, lavar la ropa)



Alimentación (preparación de comida, lavar los platos)

Pero no creas que esta decisión fue fácil, se analizaron otras alternativas, entre ellas:



El pago en el Impuesto Predial



Pero el impacto iba a ser alto... Además el pago se realiza una vez al año y al hacerlo, no se podría sostener la operación de EMASEO y EMGIRS.

CONTAMOS CON:



13
servicios
EMASEO



5
servicios
EMGIRS

Que permiten a los quiteños habitar en una ciudad limpia y ordenada.



¿Por qué se usa el consumo de agua como referencia?

Porque es el criterio más:

- Medible según los m³ de consumo de agua

¿Por qué es importante el pago de la Tasa de Recolección?

La gestión integral de residuos implica costos permanentes:

- Flota vehicular (adquisición, combustible, mantenimiento).
- Personal operativo 24/7.
- Barrido.
- Costos técnicos:
- Disposición final.
- Manejo ambiental.
- Manejo de sustancias líquidas producto de la basura (lixiviados).

Además, **no pueden pesar cada funda** y definir a que vecinito pertenece.



Quito
ALCALDÍA METROPOLITANA

CAPEIPI recorre empresas para construir una agenda sectorial desde el territorio



Visita a Ecuacarbonos



Visita a Electrónica GOIA



Visita a Viviana Fonseca

El Directorio
conoció
directamente
las necesidades
técnicas y
productivas de
las empresas
afiliadas.



Visita a Vapor y Control



Visita a Importadora Acnor



Visita a Metal Química Galvano

Las autoridades del Directorio del Sector Metalmecánico, Eléctrico y Electrónico de la Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI) iniciaron una jornada de visitas técnicas y administrativas a empresas afiliadas.

La iniciativa permitió conocer las condiciones de operación, requerimientos y propuestas de los integrantes del sector.

También sirvió para informar sobre los beneficios, servicios especializados y mecanismos de representación que ofrece la Cámara.

Durante el recorrido participaron Fonseca Fernández Viviana Elizabeth; Gercasa S.A.; Importadora Exportadora Acnor Sociedad Anónima; Industria Metal Química Galvano MFP Cía. Ltda.; Mantenimiento



sector
Metalmecánico
Eléctrico-electrónico
by CAPEIPI



Visita a Mantenimiento Malemec



Visita a Mecánicos Promecyf



Visita a Servicor & Aceros

Los aportes
recogidos durante
la jornada
contribuirán a
orientar la gestión
y representación
gremial.



Visita a Ángel Silva



Visita a Gercasa

Eléctrico Mecánico Malemec S.A.;
Productos Mecánicos Promecyf Cía.
Ltda.; Servicor&Aceros S.A.S.; Silva Conde
Ángel Alberto; Vaporycontrol Cía. Ltda.;
Ecuacarbones Cía. Ltda.; y Electrónica Goia
Cía. Ltda.

El acercamiento permitirá identificar
oportunidades de cooperación, innovación
y mejora competitiva en una actividad que

integra procesos industriales, servicios
técnicos y cadenas de suministro.

CIERRE / DESENLACE: Con esta jornada, la
CAPEIPI busca convertir las demandas de
sus afiliados en acciones que impulsen
el desarrollo del sector metalmecánico,
eléctrico y electrónico de Pichincha.



Dayana Fuertes
Departamento de Comunicación
CAPEIPI

LA REPUTACIÓN EMPIEZA POR ESCUCHAR LO QUE NO QUEREMOS OÍR

REPUTACIÓN TANGIBLE

En comunicación
solemos presentar la
escucha como una
virtud amable. La
escucha estratégica es
mucho más incómoda.

El 21 de octubre de 1997, un Mercedes-Benz Clase A terminó volcado sobre uno de

sus costados en una pista de pruebas de Suecia. No había chocado, la carretera no estaba en malas condiciones ni lo conducía una persona inexperta.

El vehículo había fallado una maniobra de evasión de la revista sueca Teknikens Värld: cambiar de carril ante un obstáculo y regresar sin perder el control. La maniobra se hizo mundialmente conocida como la **"prueba del alce"**. Y no era cualquier vehículo. El nuevo Clase A era la gran apuesta de Mercedes-Benz para entrar en el segmento de los compactos, respaldado

por una reputación ligada a dos ideas: ingeniería y seguridad.

El automóvil se volcó. Pero lo que comenzó a tambalearse ese día fue una promesa de marca construida durante décadas.

Cuando una noticia contradice la identidad

Las crisis más difíciles son aquellas que contradicen lo que una organización dice ser. Cuando una falla le ocurre a Mercedes-Benz, la noticia no cuestiona únicamente el producto: pone en duda la coherencia entre la identidad de la compañía y su desempeño.



Escuchar no es aceptar que el otro tiene toda la razón.

En comunicación solemos presentar la escucha como una virtud amable. La escucha estratégica es mucho más incómoda. Consiste en admitir que una voz externa puede haber detectado algo que los procesos internos no vieron. No significa aceptar cada crítica, sino tomar en serio la información que contiene, especialmente cuando contradice nuestras certezas.

La pregunta ya no es:

"¿Cómo demostramos que estamos en lo correcto?"

La pregunta es:

"¿Qué podría estar viendo el otro que nosotros todavía no vemos?"

Mercedes-Benz reprodujo el problema en nuevas pruebas y cambió de posición. El 11 de noviembre de 1997 suspendió durante doce semanas las entregas del Clase A para modificar el chasis e incorporar de serie el programa electrónico de estabilidad ESP. Los vehículos ya entregados también serían corregidos.

El 9 de febrero de 1998, tras tres meses de interrupción, los primeros Clase A equipados con ESP volvieron a salir de la planta de Rastatt, según el archivo histórico de Mercedes-Benz. La organización pasó de cuestionar la prueba a transformar el producto. Allí comenzó su recuperación.

Se ha repetido que, ante una crisis, lo más importante es responder rápido. No siempre. Una organización puede responder rápidamente y equivocarse con extraordinaria eficiencia: ***producir un comunicado impecable y desplegar argumentos técnicos que no responden al problema real.***

El Clase A tenía un diseño novedoso y un centro de gravedad más alto que otros vehículos de su categoría. Aunque la compañía confiaba en su ingeniería, ante aquella maniobra perdió estabilidad. La primera reacción fue defensiva. La empresa cuestionó el ensayo y sostuvo que no representaba el comportamiento normal del automóvil. Detrás había años de desarrollo y la convicción de haber hecho las cosas correctamente. Pero allí aparece una trampa peligrosa: ***confundir la seguridad de los procesos con la imposibilidad de estar equivocado.*** Mercedes podía desacreditar a la revista y explicar que la prueba era extrema. Pero había una imagen imposible de explicar: el automóvil estaba volcado.

La velocidad no sustituye la comprensión. Antes de hablar, una organización necesita entender qué ocurrió, qué está en juego y qué parte de la crítica debe incorporar.

Mercedes-Benz no recuperó el control con mejores palabras, sino al aceptar que la mejor respuesta reputacional era mejorar el automóvil. **Primero corrigió. Después comunicó con credibilidad.**

La reputación no se sostiene con intenciones, sino con la evidencia de las acciones.

El crítico también puede ser una fuente de innovación. La revista sueca no pertenecía al sistema de calidad de Mercedes-Benz ni participó en el diseño o lanzamiento del automóvil. Era una voz externa. Por eso pudo ver el vehículo desde otra perspectiva.

Las organizaciones desarrollan procedimientos y certezas indispensables para operar, pero capaces de crear puntos ciegos. Con el tiempo, las personas aprenden qué preguntas son bien recibidas y qué decisiones ya no deben discutirse.

Las señales importantes no siempre aparecen en una presentación ejecutiva. A veces llegan como una queja recurrente, la advertencia de un colaborador, la preocupación de una comunidad o el hallazgo de un periodista. No todas esas voces tienen razón, pero todas contienen información. La organización debe preguntarse qué evidencia las acompaña y qué riesgo implica ignorarlas.

En el caso del Clase A, una prueba externa reveló una vulnerabilidad y aceleró una decisión tecnológica. El ESP, entonces reservado principalmente para vehículos de categorías superiores, pasó a ser equipamiento estándar del compacto de Mercedes.

Una crítica que parecía amenazar el futuro del producto terminó impulsando una mejora de seguridad.



Reputación Tangible

De la escucha a la Reputación Tangible

En el primer artículo de esta serie propuse dejar de pensar la reputación como un activo abstracto. Se vuelve tangible cuando modifica decisiones, riesgos y oportunidades, y produce consecuencias verificables.

El Clase A lleva esa idea un paso más allá: escuchar también produce efectos tangibles. Escuchar a tiempo puede evitar que una falla se multiplique, acercar la percepción de la empresa a la experiencia de sus públicos y convertir una señal débil en una mejora. Protege algo más importante que la imagen: **la calidad de las decisiones.**

La escucha estratégica funciona como un sistema de alerta reputacional: interpreta qué dicen las críticas sobre nuestras decisiones y puntos ciegos.

Eso exige distinguir al menos tres niveles.

El primero es el ruido: opiniones pasajeras que no representan un riesgo significativo.

El segundo es la señal: una preocupación que se repite o aparece respaldada por evidencia.



El tercero es el patrón: una distancia sostenida entre lo que la organización afirma y lo que otros experimentan.

El error más común es tratar un patrón como ruido. La crisis rara vez empieza con la publicación que se vuelve viral: **comenzó antes, cuando alguien habló y la organización decidió no escuchar.**

Corregir también comunica.

Mercedes-Benz no salió de la crisis sin costos. Suspender entregas, revisar vehículos e incorporar tecnología implicó una inversión considerable y admitir que su respuesta inicial no fue suficiente. Sin embargo, la corrección produjo un mensaje más poderoso que cualquier campaña:

“Encontramos un problema y estamos dispuestos a solucionarlo”.

La primera generación del Clase A continuó en producción y superó el millón de unidades comercializadas. El episodio quedó como una crisis emblemática de la industria, pero también como un caso de corrección empresarial que llevó una tecnología de seguridad a una categoría más accesible.

No debemos romantizar el error. El automóvil no debió volcarse y la respuesta inicial pudo ser mejor. Las crisis tampoco fortalecen automáticamente a las organizaciones; algunas las debilitan durante años. Las fortalece la forma en que deciden responder.

Una crisis puede destruir confianza cuando activa arrogancia, negación y silencio. Pero también puede acelerar el aprendizaje cuando obliga a escuchar, verificar y corregir.

La pregunta que toda organización debería hacerse

Cuando alguien cuestiona una decisión, la reacción natural es defenderla. Ocurre en las empresas, los equipos y el liderazgo personal. Escuchamos mientras preparamos la respuesta.

A veces tenemos razón.

Pero defendernos demasiado pronto puede ocultar la información que necesitamos. Quizás la pregunta más estratégica no sea **“¿cómo respondemos?”**, sino esta: **¿Y si hay algo aquí que todavía no estamos viendo?**

La reputación no comienza con el comunicado publicado después de una crisis, sino con la capacidad de escuchar antes de que el problema sea irreversible. Mercedes-Benz protegió su reputación cuando permitió que aquella evidencia cambiara una decisión. Porque escuchar no es esperar nuestro turno para hablar. Es aceptar que, algunas veces, la voz que más incomoda puede contener la información que más necesitamos. Y cuando una organización convierte esa información en una decisión, la escucha también se vuelve tangible.



Elaborado por: Patricio Jarrín

Comms. & PR Manager / · Speaker / · Experto en Reputación
/ · Comunicación Asertiva y Marca Personal e IA / · Gerente
de Comunicación y Relaciones Públicas Holcim Ecuador

EXPERTOS EN ENSAYOS NO DESTRUCTIVOS E INTEGRIDAD MECÁNICA

Brindamos soluciones de inspección avanzadas para garantizar la seguridad, confiabilidad y continuidad operacional de sus activos.



🔧 NUESTROS SERVICIOS

 **INSPECCIÓN MEDIANTE ENSAYOS NO DESTRUCTIVOS (END)**
VT, PT, MT, UT, PAUT, UTME, ET

 **LEAK TESTING (LT)**
Pruebas Hidrostáticas, Neumáticas y de Estanqueidad

 **INSPECCIÓN DE TUBERÍAS**
Transporte, producción, perforación y revestimiento

 **INSPECCIÓN DE TALADROS, HERRAMIENTAS Y EQUIPOS DE PERFORACIÓN**

 **INSPECCIÓN DE TANQUES Y RECIPIENTES A PRESIÓN**

 **EVALUACIÓN DE INTEGRIDAD MECÁNICA (MI)**

 **INSPECCIÓN Y CERTIFICACIÓN DE EQUIPOS DE IZAJE**

 **PRUEBAS DE TENSIONAMIENTO / PRUEBAS DE PRESIÓN**
(Bahía de presión)

 **VENTA DE EQUIPOS DE IZAJE, RING GASKETS, COUPLINGS PARA TUBERÍA**

 **LIMPIEZA, INSPECCIÓN Y CERTIFICACIÓN DE EQUIPOS Y HERRAMIENTAS**

 **MEDICIÓN DE DUREZA Y METALOGRAFÍA**

NUEVAS TECNOLOGÍAS

-  ONDAS GUIADAS (GW) DE LARGO Y MEDIANO ALCANCE
-  FUGA DE CAMPO MAGNÉTICO (MFL)
-  CORROSIÓN BAJO AISLAMIENTO (PECA)
-  ULTRASONIC TIME OF FLIGHT DIFFRACTION (TOFD)
-  REMOTE FIELD TESTING (RFT) EN HACES TUBULARES
-  EMISIÓN ACÚSTICA (EA) EN TANQUES Y RECIPIENTES
-  METALOGRAFÍA EN DIFERENTES MATERIALES
-  MEDICIÓN DE ESPESORES AUTOMATIZADO (CRAWLER)

 **SEGURIDAD**
Protegemos a las personas, los procesos y el medio ambiente.

 **CONFIABILIDAD**
Inspecciones precisas que aseguran la integridad de sus activos.

 **EXPERIENCIA**
Personal calificado y tecnología de vanguardia a su servicio.

 **COBERTURA NACIONAL E INTERNACIONAL**

**TECNOLOGÍA, EXPERIENCIA
Y COMPROMISO PARA UNA
INDUSTRIA MÁS SEGURA Y EFICIENTE.**

En estas vacaciones disfruta en casa los productos de YAJI con tus snacks y frutas favoritas



CADA VEZ SOMOS MÁS. SOLO FALTAS TÚ.

Inscríbete y sumate
a NeuroRun 5K.

13 DE SEPTIEMBRE 2026

1K-5K

**NEURO
RUN5K**
iguales y diversos

Con el auspicio de:



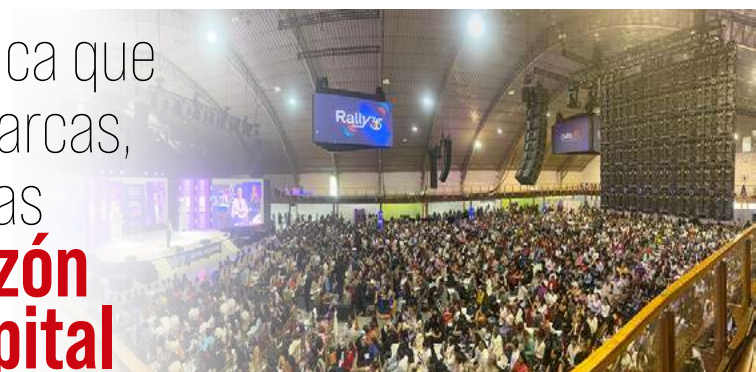
Con el apoyo de:



Fotos oficiales:



La plataforma estratégica que **conecta** a miles de marcas, asistentes y experiencias inolvidables en el **corazón financiero de la capital**



Con más de 14.000 asistentes en un solo mes y una infraestructura modular de alto nivel, el Centro de Exposiciones Quito - CEQ reafirma su liderazgo como el recinto MICE más versátil, rentable y estratégico del país.

Diseñado para transformar cualquier propuesta conceptual en un éxito masivo, el CEQ combina ubicación privilegiada en el epicentro comercial de Quito, tecnología de vanguardia y espacios de gran escala adaptables a convenciones corporativas, ferias internacionales, lanzamientos de marca y capacitaciones de alto impacto.

¿Por qué las marcas líderes y los grandes organizadores eligen el CEQ?



Flexibilidad y Capacidad Increíbles: Pabellones emblemáticos como Simón Bolívar, Ciudad de Quito, Los Caras y sus zonas de extensión e islas interiores permiten configurar desde exclusivas cenas corporativas con shows en vivo hasta ferias masivas simultáneas.

Ubicación Estratégica Insuperable: En el centro financiero de Quito, rodeado de la

mejor oferta hotelera, restaurantes y vías de acceso rápido para visitantes locales e internacionales.

Tranquilidad y Respaldo 100% Directo: Un modelo de gestión comercial transparente y sin intermediarios que garantiza costos competitivos, seguridad jurídica y asesoría personalizada de principio a fin.

Métricas que inspiran confianza: **Así vibró agosto en el CEQ**

La capacidad de convocatoria y adaptabilidad del CEQ quedó demostrada en una temporada récord de diversidad de formatos:



+8.000 Emprendedores y Líderes: "Volando al Éxito"

despegó en el Pabellón Simón Bolívar como un centro neurálgico de networking, conexiones estratégicas e ideas de alto impacto.



+6.000 Convocados en Simultáneo: El evento **"Jesús D2" (IEAN)** demostró la solidez operativa y logística del CEQ para gestionar eventos multitudinarios con máxima fluidez y seguridad.



Experiencias Corporativas de Lujo: TELCONET

transformó el Pabellón Simón Bolívar y sus extensiones en un ambiente sofisticado que integró cena de gala, presentación corporativa y espectáculo artístico de primer nivel para sus colaboradores y directivos.



Impulso al Canal Comercial:

La Feria **EXPOTIENDA 2026** reunió en un solo lugar todas las soluciones de financiamiento, ofertas y equipamiento para el sector minorista de la capital.



Capacitación Corporativa de Vanguardia:

El Grupo Santillana eligió los pabellones Ciudad de Quito y Los Caras para su encuentro formativo **"Neurociencia en el Aula"**, aprovechando espacios amplios y confortables que impulsan el aprendizaje y el networking.



**Haz de tu
próximo evento
una experiencia**

**memorable
y exitosa**

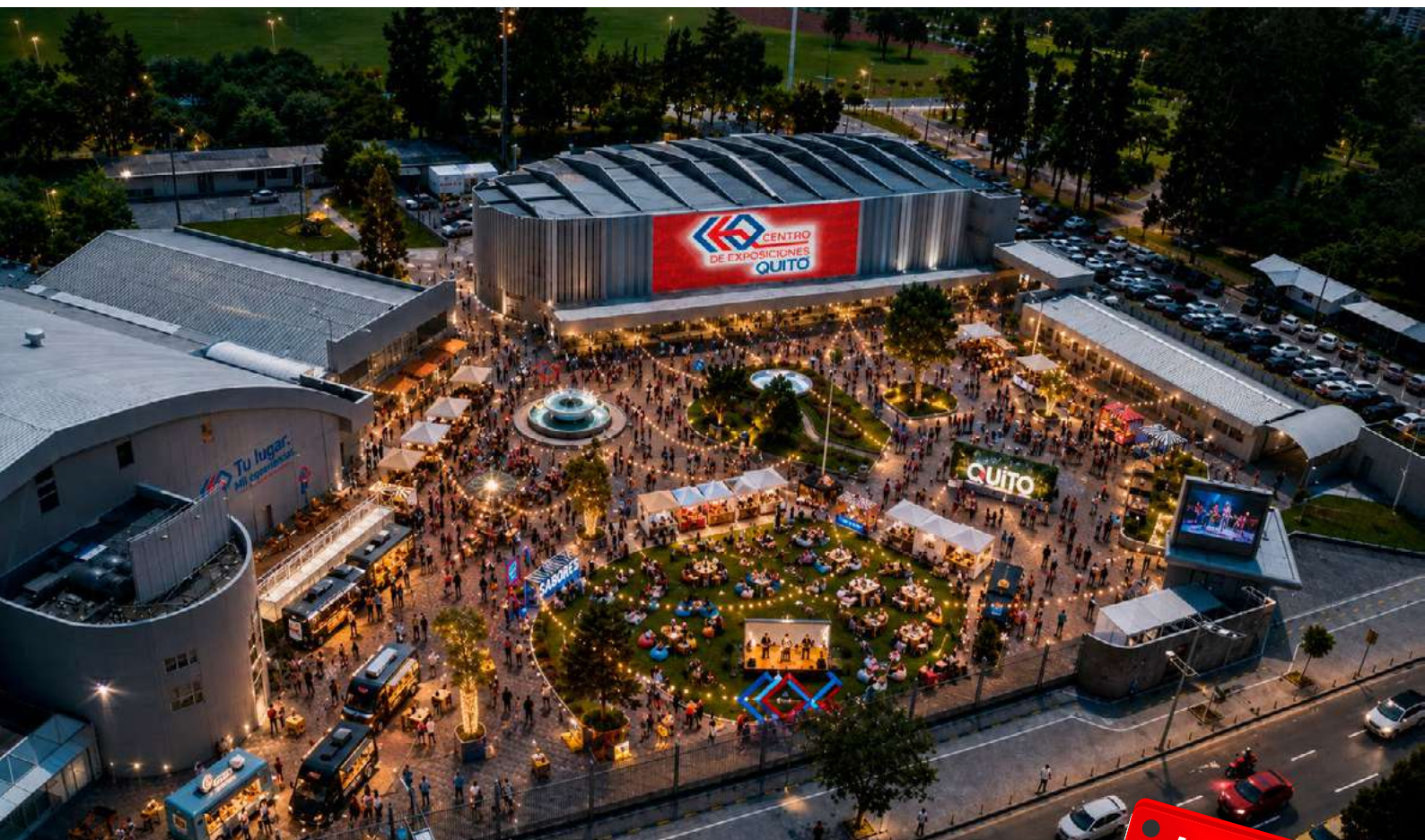
¿Estás planificando un congreso, convención, lanzamiento de producto o capacitación empresarial? Hazlo en el espacio que garantiza convocatoria, prestigio y retorno de inversión.

Asegura tu fecha y agenda una visita técnica guiada:

Canal Oficial: expoceq.ec

Atención Directa

WhatsApp / Teléfono: 0985 624 204



¡Asegura tu lugar en la agenda MICE 2026!



El CEQ continúa acelerando el ritmo comercial de Quito con una cartelera multisectorial confirmada para los próximos meses:

Expo 2 Ruedas: 12 y 13 de Septiembre | Pabellón Simón Bolívar

Feria del Libro: 30 de Septiembre al 04 de Octubre | Pabellón Simón Bolívar

El Gran Remate: 08 al 11 de Octubre | Pabellón Simón Bolívar

Expo Clean 2026: 16 y 17 de Octubre | Pabellón Simón Bolívar (Pre-registro: expocleanecuador.com.ec)

Expo HORECA 2026: 23 y 24 de Octubre | Pabellón Simón Bolívar (Pre-registro: eventosecuador.com)



**centro de
mediación**
by CAPEIPI

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

PROPIEDAD COMERCIAL E INDUSTRIAL EN VENTA

 Ponceano,
norte de Quito

09-98208171
09-95797464



1.130 M2 de oficinas listas
para operar



2.500 M2 de terreno plano



Escanea y conoce la propiedad en video



Cerca
eléctrica



Cisterna y
bomba de agua



Parqueaderos
internos



2.500 m²
Terreno
esquinero plano



Frente y fondo
del terreno
50 x 50 m



Hasta 4 pisos
Edificabilidad
permitida.

Ideal para:

- Oficinas corporativas
- Centros logísticos
- Manufactura ligera
- Centros de distribución
- Almacenamiento
- Showroom
- Servicios varios

PRECIO:
\$1,300.000





FRUTOS DE ALTURA

Deliciosamente saludable



BUESTÁN

IMPARABLES
CON ESTE BENEFICIO

CUPÓN DE
15%
DE DESCUENTO
EN TODA LA TIENDA



7 8 6 1 1 2 8 6 3 9 5 5 7

★ Presenta este cupón en caja al momento de tu compra
 ★ No acumulable con otras promociones o descuentos vigentes.
 ★ Fecha de vigencia: Hasta el 30 de Noviembre del 2026.

VISITA CUALQUIERA DE NUESTROS LOCALES



BUESTÁN KENNEDY
Av. Galo Plaza Lasso N52-30 y Av. de Los Algarrobos, Frente a Mega Dilipa



BUESTÁN PONCEANO
Av. Diego Vásquez de Cepeda N70, Frente al Xgym, Pasando el estadio de Liga, de Sur a Norte



BUESTÁN EL BOSQUE
Centro Comercial El Bosque
Planta Baja, Local #60, frente a La Bolea



BUESTÁN EL RECREO
Centro Comercial El Recreo, 3ra Etapa, 2do piso, Local 204, Diagonal al patio de comidas



BUESTÁN OUTLET
Av. José Andrade OEI-589 y Joaquín Mancheno, Carcelén Industrial

PROMO OUTLET
-25%
EN CALZADO BLANCO

¡TE ESPERAMOS!

www.buestan.com




 /CalzadoBuestan.ec

100% CUERO
PARA TODO EL AÑO



TRACTOQUITO

REPUESTOS PARA MAQUINARIA PESADA

TRACTOQUITO una empresa ecuatoriana dedicada por más de 25 años a la provisión de partes, piezas y accesorios para maquinaria pesada, vial, petrolera y de minería en las diversas marcas de mercado.



Vehículo de Ataque Rápido



Ambulancias Tipo I, II, III



Importadores Directos, comercializamos repuestos, equipos y alternativas de primera calidad para:

- PARTES DE MOTOR
- COMPONENTES ELÉCTRICOS
- TREN DE RODAJE
- COMPONENTES HIDRÁULICOS
- HERRAMIENTAS DE CORTE
- FILTRACIÓN
- EQUIPOS PARA SANDBLASTING
- DISCOS DIAMANTADOS Y EQUIPOS INDUSTRIALES



Dirección: Av. 10 de Agosto N39-101 y Diguja (Sector la "Y") • **Teléfonos:** 243-9312; 225-6824; 224-7851

Email: ventas@tractoquito.com • **www.tractoquito.com** • Quito - Ecuador



 **MO-Group**
suministros y negocios

Tenemos los útiles escolares más lindos para este regreso a clases



También trabajamos con instituciones y hacemos **convenios con empresas**

✓ Cuadernos

✓ Lápices

✓ Plumones

✓ Marcadores

✓ Libretas

✓ Carpetas

✓ Estuches

✓ Toners

✓ Reglas

✓ Plumas

✓ Pegamento

✓ Stickers



ALQUILER Y VENTA
DE
COPIADORAS E IMPRESORAS
RICOH



DIRECCIÓN
Calle Amagasi del Inca E14-165 y
de los Guayacanes



WHATSAPP
098-02-88-383



mosuministros.sm@gmail.com



BOLSA DE EMPLEO

Se busca **Secretaria**

Estamos en búsqueda de una **secretaria** para nuestra empresa.



Persona organizada



Buena atención al cliente



Manejo de Office (Word, Excel)



Conocimiento en facturación, retenciones y SRI (plus)

Interesadas enviar CV a:



WhatsApp
+593 99 900 0029



Correo
donat@donat.com.ec

*Conectamos talento
con oportunidades*





Un gran **poder**
conlleva una gran
responsabilidad

La seguridad de tu institución
comienza con una credencial
profesional Evolis.

**REGRESO
A CLASES
SEGUROS**
evolis

iD Consultants
AUTENTIFICACION Y SEGURIDAD ELECTRONICA



FILTROFAST
LUBRICANTES & FILTROS

IMPORTADOR OFICIAL DE:

CHEMPILOIL
MADE IN GERMANY

FANFARO
MADE IN GERMANY

FILT
HIGH TECH FILTERS
Germany

EUROPEAN QUALITY | **Made in Germany**

¡Lubricantes y filtros alemanes
de la mejor calidad para clientes
que aman su auto!



CURSO VIRTUAL
Gestión de Restaurantes

INICIO
07
SEPT

Inscripciones abiertas hasta el **02 de septiembre** 2026

► Impulsa tu futuro en el sector gastronómico



CURSO MOOC

Administra un restaurante de manera eficiente y competitiva
 Adquiere herramientas clave para optimizar procesos, mejorar el servicio y elevar la experiencia de tus clientes.

¡No pierdas esta oportunidad de potenciar tus habilidades y crecer profesionalmente!



Quito
ALCALDÍA METROPOLITANA

¡Capacítate gratis y fortalece la gestión de tu restaurante!

El Municipio de Quito, a través de Quito Turismo y el Instituto Metropolitano de Capacitación, presenta el MOOC Gestión de Restaurantes, una formación virtual de 40 horas para aprender herramientas clave de administración, operación, servicio y experiencia del cliente.

👉 Gratuito 👉 A tu ritmo 👉 100% virtual 👉 Certificación de 40 horas

 Inscripciones hasta el 02 de septiembre de 2026
 Inicio: 07 de septiembre de 2026

 <https://us.list-manage.com/7mu7p-87Pazs?e=15ecfa7d998c2id=c45173bd4081e-79134a28568345d0244>

 Invierte tu tiempo en adquirir conocimientos que generen mejores resultados para tu negocio.



TITÚLATE EN
6 MESES
VALIDANDO TU
EXPERIENCIA
Profesional



TU EXPERIENCIA TIENE VALOR.

NOSOTROS LA CONVERTIMOS EN TU TÍTULO.

BECA DEL

50%

BECA DEL

Y 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**



**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



¡PARTICIPA AHORA!

Completa el formulario



← Escanea el código
para acceder al
formulario



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.



**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.

UIDE Night

La **experiencia online** se **vive en persona**

- Carreras
- Beneficios
- Becas
- Asesoría

**Regístrate
ahora**

HOTEL
SHERATON
QUITO
SALÓN BOLÍVAR

17 JUEVES
SEPTIEMBRE
17H00

Tu futuro tiene una cita en UIDE NIGHT.

Ven a conocer la experiencia de estudiar en UIDE Online y descubre una modalidad que te permite avanzar profesionalmente con flexibilidad y acompañamiento permanente.

Durante el evento podrás:

-  Conocer nuestra oferta de carreras online
-  Consultar becas, precios y opciones de financiamiento
-  Descubrir cómo funciona nuestra modalidad de estudio
-  Conversar con docentes y especialistas académicos
-  Recibir asesoría personalizada para iniciar tu proceso

-  Jueves, 17 de septiembre de 2026
-  De 17h00 a 20h00
-  Hotel Sheraton Quito, Salón Bolívar
Av. República de El Salvador y Naciones Unidas
-  Costo: Entrada libre y gratuita (previo registro)
-  Regístrate aquí: UIDE NIGHT, tu próxima carrera inicia esta noche: Rellenar formulario

Cupos limitados. ¡Te esperamos!



Maestría en Ingeniería Mecánica mención en Diseño de Equipos Industriales

Duración: 1 año
Modalidad: Semipresencial
Costo: \$ 3190
Horario de Clases: Jueves,
viernes y sábados
Inicio de Clases: 05 de
septiembre 2026

**¡Descuentos para
exalumnos ESPE!**

Más Información:

Coordinador: Ing. Héctor Calvopiña, MSc.

Teléfono: 0996-720-790

E-mail: hacalvopina@espe.edu.ec

Convenio con la Universidad de Toulouse - Francia





UNIVERSIDAD ANDINA
SIMÓN BOLÍVAR
Ecuador

CURSO AVANZADO

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

APLICADA EN MARKETING,
PUBLICIDAD Y NEGOCIOS

Impulsa tu negocio con las herramientas de IA más actuales y lleva tus estrategias al siguiente nivel.



APLICA IA
en marketing,
publicidad y
negocios de forma
estratégica.



TOMA DECISIONES
basadas en datos
y optimiza tus
resultados.



APRENDE
de expertos y
comparte con otros
profesionales.



40
HORAS

Modalidad
en línea



25
PERSONAS

Cupo
limitado



Certificación
de aprobación
por 40 horas

¿QUÉ OFRECE ESTE CURSO?



Herramientas y aplicaciones de IA
para optimizar procesos, crear contenido,
analizar datos y automatizar estrategias.



Casos prácticos y talleres
que te permitirán aplicar lo aprendido
en situaciones reales.



Aprendizaje con enfoque práctico
a través de clases magistrales,
foros, retroalimentación y trabajo
colaborativo.



Certificación de aprobación
por 40 horas (cumpliendo con al menos
el 70% de participación y nota mínima
de 7/10).

DATOS GENERALES



Dirigido a: Socios de la Cámara de la
Pequeña y Mediana Empresa



Duración: 40 horas



Modalidad: En línea (clases sincrónicas
por Zoom + aula virtual)



Inversión: \$160 por persona
Grupo mínimo: 25 personas



Forma de pago: Costo de inscripción
previo al inicio del curso

¡SOCIOS CAPEIPI!

Estamos organizando el Curso Avanzado de Inteligencia Artificial aplicada en Marketing, Publicidad y Negocios, dictado por la Universidad Andina Simón Bolívar – Sede Ecuador.



40 horas | Certificación de aprobación



Modalidad en línea (Zoom + aula virtual)



Inversión: \$160 por persona



Cupo limitado (grupo mínimo: 25 personas)

Queremos conocer tu interés antes de confirmar la apertura del curso.



¿Te gustaría participar?

Responde la encuesta a continuación

Capacitación Introductoria al Comercio Exterior. Módulos: 1, 2, 3 y 4.

MIÉRCOLES, 9 DE SEPTIEMBRE DE 2026

🕒 10:00 - 12:00

DICTADO POR:



Ing. Narcisa Farinango Lita

Especialista de la Dirección de Balcón de Servicios y Protección al Exportador.

¡INSCRÍBETE!

EVENTO GRATUITO / CUPOS LIMITADOS



GOBIERNO DEL
ECUADOR

Ministerio de Desarrollo
Económico y Productivo



¿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.



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>



REPÚBLICA
DEL ECUADOR

Ministerio de Desarrollo
Económico y Productivo



PRO ECUADOR
Negocios sin fronteras

versa
Integridad y Sostenibilidad

CAPACITACIÓN VIRTUAL



¿CÓMO SE ARTICULAN LOS ESQUEMAS DE CALIDAD CON LA CONFIANZA EN LAS DECLARACIONES SOBRE SOSTENIBILIDAD?



EXPOSITORES



**Ing. Alexis Kleynner
Cedeño Saavedra**

Especialista de la Dirección de
Balcón de Servicios y Protección
al Exportador.



**Ing. Germán Yair
García González**

Socio-Director de Innovación
y Desarrollo de Versa.



FECHA
31 de agosto



HORA
10h00 a 12h00



MODALIDAD
Online vía
GoTo Webinar



DIRIGIDO A:

Actores de la Economía Popular y Solidaria (EPS), MIPYMES, artesanos,
emprendedores, empresas con potencial exportador, exportadores
y público en general.



INSCRIPCIÓN

Regístrese en el
siguiente enlace:

[https://attendee.gotowebinar.com/
register/7601051883503193695](https://attendee.gotowebinar.com/register/7601051883503193695)



NOTA

Los certificados de participación
serán elaborados con los datos
proporcionados al momento de
su inscripción y serán remitidos
por correo electrónico solo a
quienes cumplan con el **75%**
de asistencia.



Seguros de contar con su participación, le reiteramos nuestras consideraciones.

En vivo IA THON

Primer programa de Smart Clean AI - Expo Clean Ecuador
El reto donde la Inteligencia Artificial transforma los negocios

Dueños y gerentes de pymes

Vende y cotiza más rápido sin contratar más administrativos.

Jefes de operaciones y supervisores

Coordina tu operación en minutos.

Equipos comerciales

Compite por contratos grandes con propuestas de primer nivel.

Distribuidores y proveedores de insumos.

Atiende a más clientes con el mismo equipo.

Incluye:

- ✓ 5 clases on-line previas al evento (18 de Agosto, 1 / 15 / 29 Septiembre y 6 de Octubre)
- ✓ IA THON en vivo
- ✓ Certificado Internacional emitido por la empresa Española Smart Pulse Consulting

No necesitas saber programación

Quedan pocos cupos
¡INSCRÍBETE YA!



✉ info@expocleanecuador.com.ec

🌐 www.expocleanecuador.com.ec

☎ (+593) 993 183 997



#NuestrosAfiliados

Vive una experiencia práctica donde aprenderás a aplicar Inteligencia Artificial para optimizar procesos, aumentar la productividad y hacer crecer tu negocio.



5 clases on-line previas al evento (18 de Agosto, 1 / 15 / 29 Septiembre y 6 de Octubre). 5 clases online previas al evento:



¿No puedes asistir a alguna de las clases? No te preocupes. Todas las sesiones quedarán grabadas y disponibles hasta el 30 de oct., para que puedas acceder al contenido y avanzar a tu propio ritmo.



IA THON en vivo el 17 de Octubre



Centro de Exposiciones Quito - Expo Clean Ecuador



Regístrate aquí:

Link: <https://expoclean.smartpulseconsulting.com/>

¡Los cupos son limitados, inscríbete hoy y sé parte de la transformación digital de tu empresa!

Más Información: WhatsApp: <https://wa.me/593993183997>



POSTER FOR TRADE EXPO INDONESIA 41st 2026. The poster features the Indonesian coat of arms (Garuda) in the top left corner. The text 'PRESENTADO POR: MINISTRY OF TRADE REPUBLIC OF INDONESIA' is displayed. The event title 'TRADE X PO 41^a indonesia' is prominently shown, with 'Exposición | Seminario | Encuentro Empresarial | Misión Comercial' below it. The main headline asks '¿HACIA DÓNDE SE DIRIGE EL COMERCIO MUNDIAL?' (Where is the world trade heading?). Below this, it says 'DESCÚBRELO EN' (Discover it in) followed by the event title 'TRADE X PO 41^a indonesia'. The dates and location are '14 - 18 DE OCTUBRE DE 2026' and 'ICE BSD CITY, TANGERANG'. At the bottom, it lists the organizers: 'ORGANIZADO POR: debindo' and 'SOCIO ESTRATÉGICO: HADIR INDONESIA'. A circular arrow icon is on the right. Social media icons and the contact info 'IndonesiainBA' are at the very bottom.

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.

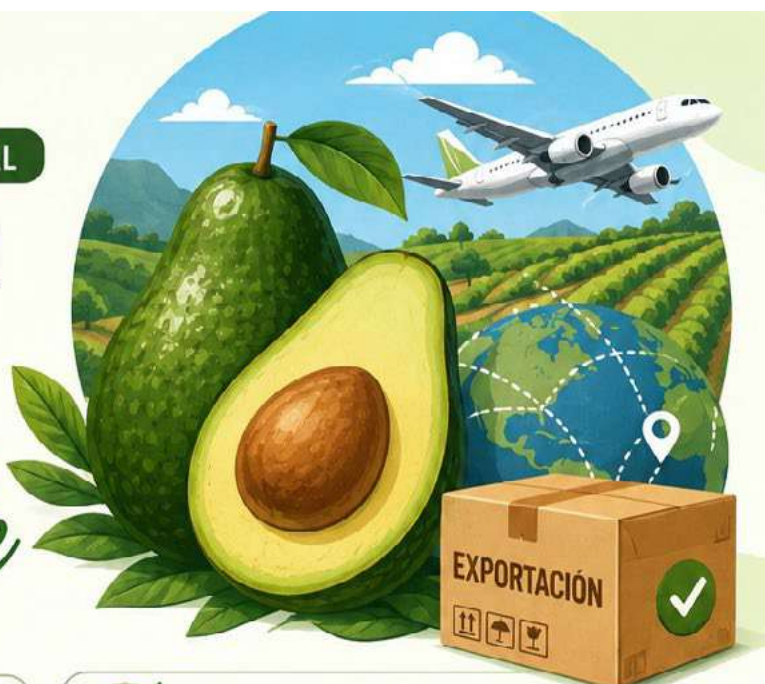
Esta feria reúne a empresas, compradores, distribuidores, inversionistas y actores del comercio internacional de más de 100 países, en sectores como alimentos, manufactura, moda, artesanías, mobiliario y más.

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



CAPACITACIÓN VIRTUAL

PREPARACIÓN Y ENSAYOS REQUERIDOS PARA LA EXPORTACIÓN DE *aguacate*



EXPOSITORES



**Ing. Christian
Peñafiel Macías**

Analista de la Dirección
de Balcón de Servicios y
Protección al Exportador.



**Dr. Julián
Londoño Londoño**

Asesor Internacional - PTB.



OBJETIVO

Dar a conocer los requisitos que se deben cumplir para la exportación de aguacate a los mercados internacionales, así como las capacidades de la Infraestructura de la Calidad del Ecuador que contribuyen al cumplimiento de dichos requisitos.



DIRIGIDO A

Productores agrícolas y pequeñas y medianas empresas (PYMES) vinculadas a la producción y comercialización de aguacate.



FECHA
4 SEPTIEMBRE
DE 2026



HORA
10h00
a 12h00



MODALIDAD
ONLINE
VÍA GO TO WEBINAR



INSCRÍBASE EN EL SIGUIENTE ENLACE:

<https://attendee.gotowebinar.com/register/4229458850776448091>

Si se encuentra registrado en PRO ECUADOR y/o desea participar de la capacitación, favor inscribirse en el siguiente enlace:



NOTA: Los certificados de asistencia serán elaborados con los datos proporcionados al momento de su inscripción y serán remitidos por correo electrónico solo a los participantes que hayan cumplido con el setenta y cinco (75) % de asistencia en el evento.



InfoCrediticia

CreditData Analytics S.A.S.

Distribuidor Autorizado de **EQUIFAX®**



Te invitamos a nuestra
CHARLA

EL ARTE DE CRECER SEGURO

**El crédito y la tecnología
para escalar tu PYME.**

Una conversación práctica para
entender cómo tomar mejores
decisiones, gestionar tu información
y acceder a más oportunidades
de crecimiento.



FECHA

Jueves
27 de agosto
de 2026



HORA

16:00 horas



LUGAR

CAPEIPI,
Av. Amazonas
N34-332 y Atahualpa



DIRIGIDO A

Empresarios, emprendedores
y líderes



Decisiones informadas hoy,
empresas más fuertes mañana.

EQUIFAX®



PROGRAMA EJECUTIVO

DIPLOMA PARA PROPIETARIOS de Empresas Familiares

COHORTE 2026



Beneficio exclusivo para socios CAPEIPI

**20%
DE DESCUENTO**

DIPLOMA COMPLETO

\$3.000

Regular: \$3.750

POR MÓDULO

\$1.080

Regular: \$1.350



3 módulos



6 días



48 horas

CONTENIDO



Finanzas



Gobernanza



Comunicación del Propietario



QUITO 2026

25-26 sep | 23-24 oct | 20-21 nov

Dirigido a **propietarios, copropietarios, herederos y directivos** de empresas familiares.
SOLICITA INFORMACIÓN E INSCRÍBETE


¡Beneficio exclusivo para socios CAPEIPI!

Si eres propietario, copropietario o parte de una empresa familiar, esta oportunidad es para ti.

CAPEIPI, junto a Courage Center y la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE), invita a sus socios a participar en el:



Diploma para Propietarios de Empresas Familiares

Un programa ejecutivo con un enfoque diferente: formar propietarios, no solo gerentes, brindando herramientas para fortalecer la empresa, la propiedad y la continuidad familiar.



Solicita más información Karen Nuñez: 0997295039



20% DE DESCUENTO PARA SOCIOS CAPEIPI



Diploma completo: \$3.000

Precio regular: \$3.750



Módulo individual: \$1.080

Precio regular: \$1.350

Una oportunidad para prepararte mejor para los retos de gobernanza, finanzas, sucesión y comunicación dentro de la empresa familiar.

¡Invierte en el futuro de tu empresa y en el legado de tu familia!

GRUPO ATHENEA

MASTER CLASS

Entrevistas por Competencias

De la pregunta a la decisión

LUNES 07 DE SEPTIEMBRE

19:00 a 21:00 hrs

Carla Fernández
PHD EN EMPRESA, ECONOMÍA Y SOCIEDAD

INSCRIPCIÓN GRATUITA

TU FÓRMULA DE CRECIMIENTO ACCELERADO

GRUPO ATHENEA

MASTER CLASS

¿Tienes empleados o tienes un equipo?

La diferencia está en el liderazgo

MARTES 25 DE AGOSTO

19:00 a 21:00 hrs

Jairo Páez
MASTER EN GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

INSCRIPCIÓN GRATUITA

TU FÓRMULA DE CRECIMIENTO ACCELERADO

GRUPO ATHENEA

MASTER CLASS

De la Idea al Negocio

¿Cómo estar en el 6% que sí sobrevive en el mercado?

LUNES 24 DE AGOSTO

19:00 a 21:00 hrs

Luigi Gottardo
M.B.A. EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

INSCRIPCIÓN GRATUITA

TU FÓRMULA DE CRECIMIENTO ACCELERADO

GRUPO ATHENEA

MASTER CLASS

Errores que destruyen la experiencia del cliente y afectan las ventas

MARTES 25 DE AGOSTO

19:00 a 21:00 hrs

Luis Montenegro
M.B.A. EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSCRIPCIÓN GRATUITA

TU FÓRMULA DE CRECIMIENTO ACCELERADO

GRUPO ATHENEA

MASTER CLASS

El lenguaje de las finanzas

Cómo los números cuentan la historia de una empresa

LUNES 24 DE AGOSTO

19:00 a 21:00 hrs

Priscilla Yépez
INGENIERA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES

INSCRIPCIÓN GRATUITA

TU FÓRMULA DE CRECIMIENTO ACCELERADO

GRUPO ATHENEA

MASTER CLASS

De pedir respuestas a crear un sistema

¿Cómo hacer que la IA trabaje para ti?

LUNES 07 DE SEPTIEMBRE

19:00 a 21:00 hrs

Wagner Guadalupe
MAGISTER EN GESTIÓN Y DISEÑO WEB

INSCRIPCIÓN GRATUITA

TU FÓRMULA DE CRECIMIENTO ACCELERADO

CALEN DARIO

20 26

DE FERIAS Y EVENTOS

TODO PÚBLICO

EXPO 2 RUEDAS

APERTURA: 10H00 | CIERRE: 20H00

ENTRADA: \$ 3,00

LUGAR:
PABELLÓN
Simón Bolívar

12 y 13 SEPT

TODO PÚBLICO

FERIA DEL LIBRO

APERTURA: 10H00 | CIERRE: 20H00

ENTRADA: \$ 1,00

LUGAR:
PABELLÓN
Simón Bolívar

30 SEPT al 04 OCTUB

TODO PÚBLICO

PULGÓN DEL PARQUE

APERTURA: 10H00 | CIERRE: 16H00

ENTRADA GRATUITA

LUGAR:
EXTERIOR
Tribuna

6-20-27 SEPT
18 - 25 OCTB

TODO PÚBLICO

DOLCE VITA RUN 10K

ENTREGA DE KITS
PARA LA CARRERA

LUGAR:
EXTERIOR
Tribuna

4 SEPT DE 9H00 A 20H00
5 SEPT DE 8H00 A 12H00

TODO PÚBLICO

EXPO HORECA

APERTURA: 10H00 | CIERRE: 20H00

VALOR: \$ 3,50

LUGAR:
PABELLÓN
Simón Bolívar

23 y 24 OCTUB

TODO PÚBLICO

EXPO MEC

APERTURA: 10H00 | CIERRE: 20H00

VALOR: \$ 3,00

LUGAR:
PABELLÓN
Simón Bolívar

29 y 30 OCTUB

PÚBLICO INVITADO

DOMINIUM

APERTURA: 09H00 | CIERRE: 17H00

ACCESO PREVIO REGISTRO
EN PÁGINA WEB

LUGAR:
PABELLÓN
Simón Bolívar

01 Noviembre

TODO PÚBLICO

EXPO AUTO SUSTENTABLE

APERTURA: 10H00 | CIERRE: 20H00

ENTRADA GRATIS

LUGAR:
PABELLÓN
Simón Bolívar

7y8 Noviembre

ATENCIÓN

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

El Centro de Exposiciones Quito (CEQ), como el principal dinamizador de la industria mice 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.



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

 (593) 998 562 4204

 www.expoceq.ec



Amazonas N34-332 y Atahualpa / Quito - Ecuador



gerencia_ceq@expoceq.ec / comercial_ceq@capeipi.org.ec

DOLCE RUN 10K

2DA EDICIÓN

CARRERA

NOCTURNA



QUITO
SÁBADO
05 SEPTIEMBRE



18H00



ENTREGA DE KITS

VIERNES 04 DE SEPTIEMBRE

Lugar: Tribuna del Centro de Exposiciones Quito
Av. Río Amazonas y Atahualpa

Hora: 9:00 a 20:00

REQUISITOS

- Llevar cédula de identidad.
- Si retira una tercera persona deberá llevar una carta de autorización firmada y copia de la cédula del participante.

Calendario Pulgón SEPTIEMBRE



Quito - Centro de
Exposiciones Quito



Cumbayá - Parqueadero
Mercado Cumbayá



Quito - Centro de
Exposiciones Quito



MERCADO de PULGAS

Domingo
30 de agosto

9am a 3pm

Reserva tu mesa:
0979264728

Centro de
Exposiciones Quito



IN GOD WE TRUST

EF2R

EXPOFERIA2RUEDAS

2026



PRONTO
CONOCE MÁS

CUANDO UNA
CIUDAD LEE, ALGO
EXTRAORDINARIO
SUCEDE.

**FERIA
INTERNACIONAL
DEL LIBRO
DE QUITO**



GOBIERNO DEL
ECUADOR

Ministerio de Educación,
Deporte y Cultura



FERIA INTERNACIONAL DEL LIBRO 2026



**FIL
QUITO**



EL GRAN REMATE

GRANDES MARCAS DESCUENTOS GIGANTES

Llega a QUITO.

**Del 8 al 11 de
OCTUBRE 2026.**

Centro de
Exposiciones Quito.

-  Miles de productos.
-  Las mejores marcas.
-  Todo en un solo lugar.



**Hasta
70%
de descuento**

¡Reserva tu stand!



16 Y 17 DE OCTUBRE
CENTRO DE EXPOSICIONES QUITO

FERIA INTERNACIONAL
EXPO CLEAN
ECUADOR
2026

El Futuro de
la limpieza:
"Inteligente,
Sostenible y
profesional"

www.expocleanecuador.com.ec

Contacto WhatsApp



Organiza



MARLENE MIRANDA
DIRECTORA DE PROYECTO
direjecutiva@expocleanecuador.com.ec
Celular: (+593) 99 370 1452

 info@expocleanecuador.com.ec

 www.expocleanecuador.com.ec

 +593 99 318 3997

AREA COMERCIAL

info@expocleanecuador.com.ec
Celular: (+593) 99 318 3997



CONECTA CON MÁS DE
3.000 CLIENTES
POTENCIALES
PARA TU NEGOCIO?

RESERVA TU STAND
Y CONVIÉRTETE EN EXPOSITOR EN EL
EVENTO LÍDER DEL SECTOR HORECA

Octubre 23 y 24

Centro de Exposiciones Quito

expohorecaec.com



**EXPO
HORECA**
ENCUENTRO GASTRONÓMICO Y HOTELERO



— LA INDUSTRIA SE MUEVE EN —
— LATINO AMÉRICA —
EXPOMECH
AUTO PARTS • MANUFACTURERS • AFTERMARKET • COMPONENTS
ECUADOR

SECTOR CARROCERÍA, PINTURA Y DETAILING

SI TU EMPRESA TRANSFORMA, REPARA O PROTEGE VEHÍCULOS,
ESTE ES TU LUGAR.



ENDEREZADA



PINTURA AUTOMOTRIZ



REPARACIÓN DE COLISIONES



CABINAS DE PINTURA



SOLDADURA Y CARROCERÍA



PULIDO PROFESIONAL



RECUBRIMIENTOS CERÁMICOS



PPF Y VINILOS



EQUIPOS Y HERRAMIENTAS



29-30
OCTUBRE 2026



CENTRO DE EXPOSICIONES
QUITO

**RESERVA
TU STAND**



www.feriaexpomec.com



jespinel@feriaexpomec.com

 **Ganoltouch**
— E C U A D O R —

CONSOLIDA LIDERA TRASCIENDE

DOMINUM

EVENTO DEL AÑO 2026

GRANDES SORPRESAS

85%

DE
**BOLETOS VENDIDOS
ÚLTIMAS UNIDADES**

NO TE QUEDES SIN TU ENTRADA

1 ERO • DOMINGO
NOVIEMBRE
10:00

CENTRO DE
EXPOSICIONES
QUITO

BOLETOS
DISPONIBLES
A NIVEL
NACIONAL



Catálogo de **BENEFICIOS Y SERVICIOS**



BENEFICIOS PARA SOCIOS

GRATIS

ASesoría y CAPACITACIÓN INTEGRAL RODRÍGUEZALBÁN
ASesoría, ASesoría DEL SECTOR, ASesoría DEL SECTOR

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

www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS

CPN
 Cooperativa Policía Nacional

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

www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS

10% Descuento

GRAND CENTRAL CAFE

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

www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS

Des cuentas

Fundación a favor de la vida A Dios servimos

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

www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS

GRATIS

LEGGE ABOGADOS

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

www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS

30% Descuento

centro de mediación
 by CAPEIPI

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

www.capeipi.org.ec

Catálogo de BENEFICIOS Y SERVICIOS



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



SOLUCIONES EMPRESARIALES

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



Catálogo de BENEFICIOS Y SERVICIOS



CAPEIPI
CAMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA

**BENEFICOS
PARA SOCIOS**

**CAPEIPI**
CAMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA

**WYNDHAM
GARDEN**

**Des
cuen
to**



Detalle del Beneficio
Tarifas preferenciales en
servicios de hotelería
para socios de CAPEIPI.

Mayor Información
Comuníquese con su
Ejecutivo de Sector
099 729 5039
Karen Muñoz

*Se hace país
haciendo*

www.capeipi.org.ec

**BENEFICOS
PARA SOCIOS**

**CAPEIPI**
CAMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA

**BanEcuador**

**Alian
zas**



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
Karen Muñoz

*Se hace país
haciendo*

www.capeipi.org.ec

**BENEFICOS
PARA SOCIOS**

**CAPEIPI**
CAMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA

**ESPE**
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**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
Karen Muñoz

*Se hace país
haciendo*

www.capeipi.org.ec

**BENEFICOS
PARA SOCIOS**

**CAPEIPI**
CAMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA

**UNIVERSIDAD ANDINA
SIMÓN BOLÍVAR**

**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
Karen Muñoz

*Se hace país
haciendo*

www.capeipi.org.ec

**BENEFICOS
PARA SOCIOS**

**CAPEIPI**
CAMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA

**UISEK**
UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

**Des
cuen
tos**



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
Karen Muñoz

*Se hace país
haciendo*

www.capeipi.org.ec

**BENEFICOS
PARA SOCIOS**

**CAPEIPI**
CAMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA

**IDE
BUSINESS SCHOOL**
UNIVERSIDAD HEMISFERIO

**20%
Descuento**



Detalle del beneficio
20% en cualquier
programa 2026 o
seminario.

Mayor Información
Comuníquese con su
Ejecutivo de Sector
099 729 5039
Karen Muñoz

*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

TECNOLOGICO UNIVERSITARIO PICHINCHA

15% Descuento

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

www.capeipi.org.ec

BENEFICOS PARA SOCIOS

Universidad Católica de Cuenca

Des cuen tos

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

www.capeipi.org.ec

BENEFICOS PARA SOCIOS

Universidad Indoamérica

Des cuen tos

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

www.capeipi.org.ec

BENEFICOS PARA SOCIOS

UIDE
Powered by Arizona State University®

Benefi cios

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

www.capeipi.org.ec

BENEFICOS PARA SOCIOS

O'HIGGINS
Instituto Superior Universitario

Becas

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

www.capeipi.org.ec

BENEFICOS PARA SOCIOS

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

Des cuen tos

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

www.capeipi.org.ec

Catálogo de BENEFICIOS Y SERVICIOS

CAPEIPI
CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA

BENEFICIOS 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

www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS 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

www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS 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

www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS 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

www.capeipi.org.ec

BENEFICIOS PARA SOCIOS

CAPEIPI
CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE PICHINCHA

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!

ser socio de CAPEIPI te da muchos BENEFICIOS

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

DESCUENTO

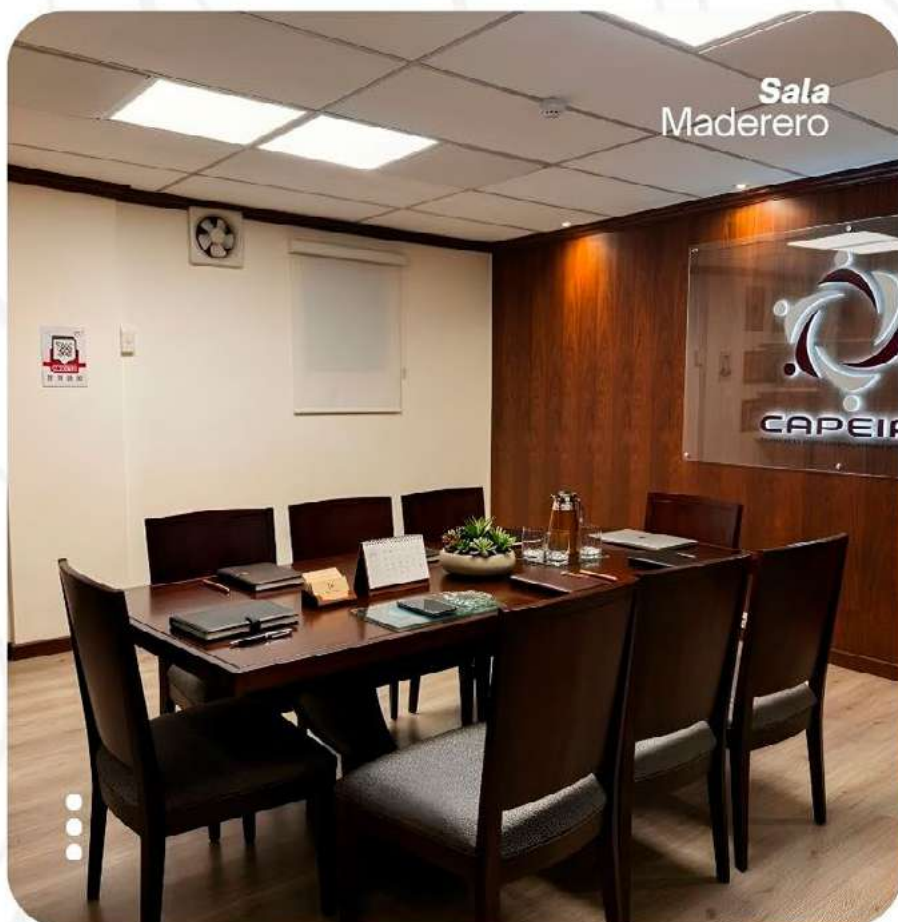
15%

	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

COTIZATU EVENTO

CENTRO DE EXPOSICIONES QUITO

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



**tu espacio de
negocios**

⋮

Agenda tu sala
0997295039 ☎



CAPEIPI

CÁMARA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA DE PICHINCHA



*Hecho
en*
ECUADOR
PERFECTO
PARA EL MUNDO

Se hace país
haciendo



Gracias

a nuestro equipo, productores y comunidad
por hacer posible estos grandes logros

*Seguimos dejando
el Ecuador en alto*

INTERNATIONAL
CHOCOLATE
AWARDS 2026

