

## CIFRAS DEL DÍA

67,33

**Dólares.** Fue el precio del barril del petróleo de Texas. El costo bajó 2,79 %, después de una semana marcada por la aplicación de la política arancelaria global de la Administración del presidente Donald Trump.

8.227

**Dólares.** Fue el precio de la tonelada de cacao, en Estados Unidos. El producto para entregar en septiembre de 2025 descendió en costo en un 3,28 %, esto implicaron 279 dólares menos que el día anterior.

## J. ANTONIO ERRÁZURIZ

Con más de **25 años transformando la industria automotriz**, José Antonio Errázuriz, lidera desde 2023 la revolución eléctrica de Kia en Ecuador. Este ingeniero industrial, con MBA de George Washington University, ha escalado desde Director Comercial hasta Gerente General y ha posicionando a la marca como pionera en movilidad sostenible.

## EL CONTEXTO

La empresa invierte en infraestructura y tecnología para asegurar un ecosistema funcional en la venta de carros eléctricos, una puesta cada vez más fuerte en el mercado automotriz nacional. Entre 2023 y 2024, la venta de vehículos eléctricos creció 186%. En 2024 se vendieron 1,428 vehículos de este tipo en el país.

LIZ BRICEÑO  
QUITO

La automotriz surcoreana invierte en puntos de carga, autos eléctricos y una granja solar para reducir su dependencia del sistema eléctrico nacional. José Antonio Errázuriz, gerente de KIA, cuenta los planes de sostenibilidad de la empresa.

— ¿Cuál es la estrategia de Kia en movilidad sostenible para Ecuador?

— No solamente vendemos carros eléctricos, sino soluciones de movilidad sostenible integral. Avanzamos con pasos firmes hacia una movilidad sostenible. Hemos expandido nuestra oferta de vehículos eléctricos e invertido en infraestructura y tecnología para asegurar un ecosistema funcional, amigable con el medioambiente y con nuestros clientes.

— ¿Qué diferencia a los materiales que utilizan en sus vehículos eléctricos?

— Nuestra estrategia sostenible

# “Somos la única marca que invierte en una granja solar”

ÁNGELO CHAMBA / EXPRESO



comienza por ahí. Los vehículos integran plásticos reciclados de desechos marinos y fibras de trigo y caña de azúcar en los asientos. Contamos con un cuero especial que no es sintético ni de origen animal; está elaborado a partir de fibra de caña de azúcar, es biodegradable y respetuoso con el medioambiente.

— ¿Cómo ha evolucionado el mercado de vehículos eléctricos en Ecuador?

— El crecimiento ha sido exponencial. Entre 2023 y 2024, la venta de vehículos eléctricos creció 186%. En 2024 se vendieron 1,428 vehículos eléctricos en el país, de los cuales 185 correspondieron a Kia Ecuador, representando el 13% del mercado nacional. Solo hasta junio de este año ya se igualó la venta total de 2024.

— ¿Cómo garantizan que los

**Nuestro camino es irreversible hacia lo sostenible...Vamos a generar toda la electricidad que necesiten”**

usuarios puedan cargar sus vehículos eléctricos?

— Hemos encontrado nuestra propia solución: somos la única marca automotriz que no solo planea, sino que ya empezó a invertir en una granja de generación eléctrica. No es un proyecto a futuro, es una realidad en marcha. Destinamos una inversión total de 6 millones de dólares: 4 para una granja solar que nos permita ser energéticamente autosuficientes, y 2 ya invertidos en electrolineras. La granja solar abastecerá de electricidad a nuestros puntos de venta, fábrica y clientes, evitando depender del sistema nacional.

— ¿Qué cobertura tienen sus electrolineras en todo el país?

— Hemos implementado una red de 15 electrolineras de carga rápida en puntos estratégicos del país, con planes de expandir a 25 estaciones. En 20 minutos tienes una carga del 80% de la batería. La red incluye ubicaciones en Esmeraldas, Tonsupa, Ibarra, Quito, Santo Domingo, Manta, Salinas, Guayaquil, Machala, Cuenca y Riobamba. El cliente de un vehículo eléctrico ahora se puede movilizar por todo el Ecuador sin problemas.

— ¿Qué beneficios económicos

concretos tienen los ecuatorianos al comprar un vehículo eléctrico?

— El principal incentivo es extraordinario: la matrícula vehicular se redujo a solo \$10. Antes una matrícula podía costar hasta \$2.000 al año. Si haces las cuentas durante 4 años, que es el tiempo promedio que una persona mantiene su vehículo, estamos hablando de un ahorro real de entre \$6.000 y 7.000 para quienes se cambian a movilidad eléctrica.

— ¿En qué otros aspectos resulta más económico mantener un vehículo eléctrico?

— No necesitan cambios de aceite, filtros ni bombas de combustible. Básicamente necesitas ajustar tuercas, cambiar ciertos refrigerantes para mantener fría la batería y amortiguadores, nada más.

— ¿Cuáles son los planes de expansión de Kia para este año?

— Kia cuenta con cinco modelos eléctricos y planea incorporar dos más de la línea de pasajeros antes de fin de año y vehículos de transporte urbano. Nuestro camino es irreversible. Vamos hacia una movilidad sostenible y estamos dejando un mundo mejor.

## ANÁLISIS ESTRATÉGICO / HORACIO CHAVARRÍA

En tiempos de incertidumbre, social y económica, y de acentuados cambios culturales, los hábitos de consumo revelan más de lo que aparentan. Indicadores no tradicionales como el Big Mac Index y el Red Lips-tick Index ayudan a descifrar no solamente el estado de la economía de un país, sino el estado emocional y financiero del consumidor y los riesgos y oportunidades para quienes los saben interpretar.

El Big Mac Index, creado por The Economist en 1986, compara el precio de una Big Mac en diferentes países para estimar el poder adquisitivo local y el valor relativo de las monedas frente al dólar. Aunque no es un indicador oficial, da pistas claras sobre cuánto puede comprar realmente la gente.

El precio de una Big Mac en 2025 varía considerablemente alrededor del mundo. Statista reporta que la más cara está en Suiza \$ 7,99, en Argentina cuesta

## Big Mac o lápiz labial rojo

\$6,95, en Uruguay US \$6,91, en Costa Rica \$5,62 y en Ecuador \$5,30. Esto ubica a nuestro país entre los más caros de la región andina. En contraste, en Perú y Chile el precio ronda los \$4,50.

El Red Lipstick Index, popularizado por Leonard Lauder de Estée Lauder, sugiere que en épocas previas a una crisis y durante esta aumentan las ventas de lápices de labios, especialmente rojos. ¿La razón? Son un 'lujo accesible', un pequeño gusto que permite mantener el ánimo y la autoestima sin comprometer el presupuesto. Capaz cambiar de auto o comprar una casa sea costoso o inalcanzable, pero poder adquirir algo valioso de menor precio produce satisfacción emocional.

Ambos índices demuestran la dualidad del consumidor, aunque distintos, revelan una realidad innegable: los consumidores com-

binamos razón y emoción. Se ajustan gastos, pero no se renuncia al placer. Se reduce el consumo, pero protege rituales que otorgan bienestar. Se busca conveniencia, pero también conexión. Se ahorra, pero de manera estratégica para preservar concesiones que hacen la vida llevadera. Otro 'índice' a considerar es el tamaño de los empaques y su contenido. Mientras más pequeños, más profunda la crisis; es fácil notarlos en las perchas de los autoservicios.

Las oportunidades surgen para las marcas que saben leer entre líneas y van más allá de los datos duros como 'pantry checks' y las proyecciones de participación de mercado, y ajustan sus ofertas de valor, no necesariamente el precio. Lo inteligente es realizar acciones cómo:

Ofrecer pequeños lujos: pro-

ductos simbólicos, asequibles, que brinden satisfacción emocional sin desequilibrar el presupuesto.

Reforzar el valor percibido: explicar con claridad por qué un producto vale lo que cuesta, especialmente en mercados con alto precio relativo.

Conectar desde lo emocional: comunicar no solo beneficios funcionales, sino mensajes de optimismo, refugio o autoestima.

Reforzar íconos: identificar y potenciar productos que representen algo más que su uso. La Big Mac o un lápiz labial rojo venden más que comida o cosmética; venden experiencia, pertenencia o identidad.

Comunicación: transitar con éxito por estas rutas requiere de comunicación constante. Las grandes marcas y las marcas inte-



ligentes nunca se quedan en silencio.

Hay que evitar la trampa del precio bajo, eso no es estratégico. La Big Mac muestra cuánto podemos gastar; el lápiz labial rojo, qué estamos dispuestos a comprar. Juntos revelan el estado psicológico del consumidor. Hay que entrar en el terreno de los símbolos, las emo-

ciones y la percepción del valor.

Estos índices no son solo curiosidades económicas, son brújulas que ayudan a navegar un mercado cada vez más impredecible. En tiempos complejos, el consumo no se detiene: se transforma. Y los que sepan interpretarlo podrán crecer en medio de la tormenta.

## Hay alivio financiero para 87.000 compañías

La Superintendencia realizó un cambio para la **contribución societaria**

La Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros amplió el umbral de exoneración del pago de la Contribución Societaria 2025 a las compañías cuyos activos reales no superen los 100.000 dólares, de acuerdo con sus Estados Financieros del ejercicio económico 2024.

La entidad explicó que este nuevo límite presenta un avance significativo respecto al establecido anteriormente, que exoneraba a 75.486 empresas con activos de hasta 75.000 dólares.

Con el cambio en la base de cobro de las contribuciones, 87.190 compañías estarán exoneradas de este pago, lo que representa un alivio financiero para el sector productivo.

Hasta los 100.000 dólares el

pago es de 0,00; a partir de este monto hasta 1 millón de dólares se cancela 0,74.

Desde 1'000.000,01 hasta 20 millones, 0,80; de 20.000.000,01 a 500 millones, 0,88 y en adelante de 500.000.000,01 se paga el 0,94.

**WFP Programa Mundial de Alimentos**

**PMA**

¡Te invitamos a participar en la Subasta en Línea del Programa Mundial de Alimentos en Ecuador!

**Fechas: del 06 al 13 de agosto del 2025**

Adquiere **equipos electrónicos y muebles de oficina** en excelentes condiciones, como impresoras, escritorios, archivadores ¡y mucho más! **Apoya la causa del Hambre Cero** desde la comodidad de tu celular.

**Cómo participar?**

1. Descarga la aplicación WFP online auction (Subastas en Línea del WFP) desde la Apple Store o Play Store.
2. Regístrate con tu correo electrónico personal.
3. Explora los artículos disponibles.
4. ¡Haz tu oferta y gana!

Si tu puja resulta ganadora, recibirás un correo con los detalles para el pago y recolección del artículo. La app está disponible en español. Asegúrate de participar solo en la subasta correspondiente a tu país.

Para mayor información puedes contactarte a 02 3939350 / 099 217 9077



	Valor de la Unidad	Rendimiento	Rend. Acumulado
EL ALPHA	1.93830119	4,75 %	5,86%
EL OMEGA	2.12274471	6,50 %	7,39%

FONDOS DE INVERSION  
27 DE JUNIO DEL 2025

Rentabilidad pasada no garantiza rentabilidad futura  
Guayaquil - Telfs: (04) 3804860

**CONVOCATORIA**  
**GOBIERNO AUTONOMO DESCENTRALIZADO**  
**ILUSTRE MUNICIPALIDAD DEL CANTON DAULE**

**PROCEDIMIENTO:** LICITACION PUBLICA INTERNACIONAL DE OBRA  
**CÓDIGO:** LPI-GADIMCD-2025-02  
**OBJETO DE CONTRATACIÓN:** REGENERACION URBANA DE LA AVENIDA LEÓN FEBRES CORDERO DESDE EL PUENTE VICENTE ROCAFUERTE HASTA EL SECTOR KM10 DE LA PARROQUIA URBANA SATELITE DE LA AURORA DEL CANTÓN DAULE (ETAPA 1 Y ETAPA 2)

**PLAZO:** SETECIENTOS VEINTE (720) DIAS

**PRESUPUESTO:** USD 25'675.075,37430 (VEINTICINCO MILLONES SEISCIENTOS SETENTA Y CINCO MIL SETENTA Y CINCO CON 37430/100 DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA) más IVA

**CRONOGRAMA:**

Nº	Concepto	Día	Hora
1	Fecha de publicación	31/07/2025	17:00
2	Fecha límite de preguntas	08/08/2025	18:30
3	Fecha límite de respuestas y aclaraciones	14/08/2025	18:30
4	Fecha límite de entrega de ofertas	29/08/2025	10:00
5	Fecha límite de apertura de ofertas	29/08/2025	12:00
6	Fecha estimada de adjudicación	04/09/2025	18:00

En el caso de ser necesario, el término para la convalidación de errores será de dos (02) días, de acuerdo al siguiente cronograma:

Nº	Concepto	Día	Hora
1	Fecha límite para solicitar convalidación de errores	05/09/2025	18:00
2	Fecha límite para convalidación de errores	09/09/2025	18:00
3	Fecha estimada de adjudicación	15/09/2025	18:00

**Correo electrónico para preguntas:** [regeneracionfebrescordero@daule.gob.ec](mailto:regeneracionfebrescordero@daule.gob.ec)

**LINK DE ACCESO AL PROCEDIMIENTO DE LICITACION:**  
<https://www.daule.gob.ec/licitaciones-caf-2025-02/>