

ECUADOR



INDUSTRY 4.0
SUPPLY CHAIN
TECH & BUSINESS
REVIEW

SUMAT

VOYAGER

MAY. 2024
ISSUE NO 01
ECUADOR

IA GENERATIVA

DISRUPCIÓN EN LA
CADENA DE SUMINISTRO

EMISIONES 0

LA PROXIMA GRAN
OPORTUNIDAD PARA LOS
NEGOCIOS

INDUSTRIA 4.0

CÓMO PROMOVER LA 4TA.
REVOLUCIÓN INDUSTRIAL
EN AMÉRICA LATINA

ZONAS FRANCAS

TRANSFERENCIA
TECNOLOGICA E
INVERSIONES.

SUMAT EXPO 2024

UNA NUEVA EDICIÓN DE LA
EXPOSICIÓN SOBRE
TECNOLOGIA Y LOGÍSTICA SE
REALIZARÁ EN ECUADOR

SUMAT voyager

Nos complace hacer el lanzamiento del primer número de **SUMAT voyager**, nombre que conmemora a las dos sondas que fueron lanzadas por la NASA en 1977 y una de las cuales ha alcanzado la sorprendente distancia de 24.000 millones de kilómetros desde la tierra, siendo el objeto más lejano enviado por nuestra civilización al espacio, convirtiéndose en una proeza del ingenio y la voluntad humana para ir más allá de los límites de lo conocido.

SUMAT Voyager esta destinada a impulsar el uso y aplicaciones para la industria 5.0, la digitalización y la sustentabilidad de las cadenas de suministro con un enfoque local e internacional. En ese ámbito vivimos un ola de transformación profunda donde los aspectos tecnológicos, ambientales, económicos y sociales están moldeando una nueva forma de relacionarnos entre nosotros, con las máquinas y el ambiente; estamos en los albores de cambios muy disruptivos hacia un futuro sorprendente.

Creemos firmemente que el Ecuador es un país con mucha potencialidad, y capacidad para convertirse en un país muy relevante en la región, no solo por exportar bienes primarios que son bien apreciados en el extranjero, sino de manera fundamental por crear bienes y servicios con alta agregación de valor; para eso hay que crear la bases para una reconversión industrial y empresarial acelerada a través del uso y aplicaciones de nuevas tecnologías.

Por otro lado y no menos importantes, estamos próximos a una nueva edición de SUMAT EXPO evento que ha sido bien recibido por la comunidad empresarial, del país, el próximo 3 y 4 de Julio en Quito tendremos una nueva edición en la que esperamos nos pueda acompañar.

Otto Guerrero
Director Editorial
SUMAT Voyager

ICON
MÁS QUE SOLO UN EDIFICIO DE OFICINAS


ALMAX



ICON ES UN CENTRO EJECUTIVO DE OFICINAS DE LUJO, CON AMBIENTE VANGUARDISTA, INSPIRADO EN LA PRODUCTIVIDAD, CREATIVIDAD Y ELEGANCIA.



VIA A SAMBORONDÓN, KM 14,5

VENTAS@MINUTOCORP.COM



 visit us ↓

**SUMAT EXPO
STAND**

B16, B17, B22, B23



Cómo impulsar la 4ta. revolución industrial en América Latina.

América Latina no es una excepción. Si bien la región accede y utiliza herramientas digitales, no existe una visión estratégica para su uso. En la actualidad, mientras los países del Norte Global como Alemania, Noruega o España diseñan lineamientos nacionales para aprovechar la ola de la Cuarta Revolución Industrial (o Industria 4.0), América Latina sigue dependiendo de la venta de materias primas para mantener sus economías sin agregar valor ni expandir su conocimiento.

América Latina en la Industria 4.0

En 2015, América Latina había avanzado significativamente en la digitalización de sus economías en comparación con otras regiones emergentes. Sin embargo, un informe de la Fundación Telefónica, "El ecosistema y la economía digital en América Latina", ya alertaba entonces de carencias en el desarrollo de capital humano formado en estas nuevas competencias digitales y de un déficit en el desarrollo de infraestructuras que pudieran dar soporte a la aplicación de las nuevas tecnologías.

En la región latinoamericana ya hay experiencias de cómo la ola de la Cuarta Revolución Industrial comienza a permear en los países. Se pueden destacar los casos de Colombia y Chile, que ya están desarrollando políticas sobre inteligencia artificial.

Por ello, en el marco de la publicación de Flacso "Innovación y Transformación digital: el devenir del govtech municipal", que trata de plantear propuestas integrales para la región, se propone un programa de reducción de la brecha digital como política pública para impulsar la Industria 4.0.

Reducción de las brechas digitales

Cualquier propuesta que busque reducir las brechas digitales debe centrarse en promover el desarrollo de nuevas competencias digitales, donde las habilidades en materias como ciencias, comunicaciones, tecnología, ingeniería, informática y matemáticas se sitúen en el centro de una nueva alfabetización, no solo para estudiantes y jóvenes, sino también para los actuales profesionales y trabajadores. Mientras esto no se aplique, la adopción de tecnologías como la IA o el Internet de las Cosas (IoT) seguirá siendo difícil.

Con el fin de contribuir a la generación de nuevas competencias digitales, a continuación se presenta un plan estratégico para iniciar el proceso de reducción de brechas digitales. Esta propuesta puede ser adoptada por cualquier país de la región latinoamericana como modelo a seguir para la formación integral en competencias digitales de las sociedades.

JOBS AND THE FUTURE OF WORK
WORLD ECONOMIC FORUM

¿Cómo incluyo
un cobot a mi
proyecto?



Miebach

LET'S UNLEASH YOUR SUPPLY CHAIN POTENTIAL

Your integrated
supply chain partner,
from foundational
strategies to
full-scale solutions.

miebach.com

 visit us ↓
 **SUMAT EXPO**
STAND D05



BKB

MAQUINARIA INDUSTRIAL

 visit us ↓
 **SUMAT EXPO**
STAND E01 - E08

bkbmaquinaria.com

Porque las cadenas de suministro con emisiones cero son la próxima gran oportunidad para los negocios.



No es un tema nuevo en las agendas C-suite el enfoque estratégico en los (ESG)*. Por ejemplo, el abastecimiento y la fabricación de la cadena de suministros se han centrado durante mucho tiempo en los aspectos de los derechos humanos — como el trabajo infantil y las condiciones de trabajo.

Algunas grandes empresas han supervisado estrechamente a sus proveedores para detectar su huella de carbono y los indicadores clave de rendimiento de sostenibilidad. Los minoristas con visión de futuro han dirigido el ahorro de energía relacionado con la operación de sus tiendas físicas para reducir su impacto ambiental general, y han mejorado las rutas de transporte y aprovechado los vehículos híbridos para la entrega de última milla.

*Environmental, Social and Governance (ESG) **

Las empresas de bienes envasados por el consumidor se han centrado en reducir su embalaje y reducir su uso de agua. E incluso los sistemas de salud buscan mejorar la eficiencia energética de sus hospitales y alimentar a sus generadores con paneles solares in situ.

Sin embargo, la acción reguladora de este año en los EE. UU., con un nuevo impulso de la Administración Biden, ha agregado mayor urgencia al debate, así como la necesidad de considerar los ESG de manera más amplia dentro de las cadenas de suministros. Ha emitido órdenes ejecutivas sobre sostenibilidad ambiental y su impacto en la economía, más recientemente para impulsar una mayor responsabilidad entre las instituciones financieras sobre la divulgación y el financiamiento del clima. A nivel global, Estados Unidos también se ha reincorporado al Acuerdo de París sobre cambio climático.

SUMAT VOYAGER

driv.in
Smart Deliveries
www.driv.in

 **visit us ↓**
 **SUMAT EXPO**
STAND B11-B12





“Además de las presiones tradicionales de reducción de costos, extracción de efectivo e industria 4.0, la multiplicidad de demandas de los directores de cadena de suministros ahora incluye resiliencia y sostenibilidad”, dice Glenn Steinberg (foto) EY Global Supply Chain Leader

Estas nuevas regulaciones no solo ocurren en EEUU, se suma la UE y China por lo que se vislumbran más cambios en lo que las empresas deberán proporcionar no solo en sus operaciones, sino también en sus cadenas de suministros a escala global.

Los inversores y consumidores también comprenden la presión de actuar, en una encuesta de EY a inversores institucionales globales de 2020, el 73% de los encuestados dijo que dedicará tiempo y atención considerables a evaluar las implicaciones del riesgo físico del cambio climático cuando toman decisiones de asignación y selección de activos, y el 71% dijo lo mismo de los riesgos transicionales. Entre los consumidores, el 49% dice que priorizará el medio ambiente y el cambio climático en cómo viven y los productos que compran, según el EY Future Consumer Index en marzo de 2021, y el 26% afirma que la sostenibilidad será su criterio de compra más importante a partir de ahora.

fuelle : Ernest and Young. EY.



JUNGHEINRICH

www.jungheinrich.ec

Una compañía sostenible.



visit us ↓
 **SUMAT EXPO**
 STAND C12-C17

THE SOP SOE PARADOJA

PLANEACIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTRO

Un proceso de implementación de Sales and Operations Planning puede resultar paradójico para muchas organizaciones puede resultar sencillo y a la vez tan complejo que muchas de estas iniciativas no concluyen como deberían.

Implementarlo requiere determinadas habilidades y capacidades, por ejemplo la capacidad de liderar y gestionar el cambio, ejercer influencia y habilidad consultiva que son a menudo la gran clave del éxito, pero también lo son las capacidades técnicas, como poder realizar cálculos estadísticos avanzados, analizar datos y diseñar e implementar métricas y cuadros de mando. No es fácil mantener a los equipos alineados y menos en la cadena de suministro de una gran empresa. Para lograrlo, existe un método de planificación denominado Sales and Operation Planning (S&OP).

El éxito del proceso S&OP dependerá, en gran medida, de cómo la compañía es capaz de identificar los recursos necesarios para conseguir sus objetivos estratégicos. El objetivo de esta herramienta es mantener diversas áreas involucradas y conseguir generar valor para todos los integrantes de la cadena. **Contar con un proceso S&OP es clave para la eficiencia operacional y en este artículo conocerás todo sobre el Sales and Operation Planning, desde su definición, hasta cómo implementarla.**

Definición de Sales & Operations Planning (S&OP)

El Sales and Operation Planning (S&OP) o en español, Planificación de Ventas y Operaciones, es un aspecto de la planificación de la cadena de suministro con la finalidad de la creación de un plan de negocios unificado y basado en consenso. Es una práctica corporativa cuyo objetivo es mejorar la ejecución de la Cadena de la Suministro de forma integrativa.

Esta herramienta de gestión obtiene información de las áreas funcionales clave de una organización, incluidas ventas, marketing, fabricación, distribución y finanzas. La colaboración multifuncional da como resultado planes que todas las partes interesadas comprenden y están comprometidos a respaldar.

El Sales and Operation Planning suele ser una disciplina avanzada ya que esta herramienta permite agregar funcionalidades como la planificación de la demanda (demand planning) y la planificación del suministro a medida que las empresas lo necesitan. Es por esto que las organizaciones suelen buscar un método de S&OP una vez que comienzan a vender una mayor cantidad de productos diferenciados.

¿Por qué utilizar el método Sales & Operations Planning (S&OP)?

Algunas actividades de planificación, como la previsión estadística, pueden producir excelentes resultados. Sin embargo, estos resultados tienden a tener un alcance bastante limitado. Por ejemplo, un buen pronóstico estadístico se basará en algoritmos y en el historial de un artículo para producir estimaciones.

Pero otros datos, como las proyecciones de ingresos y beneficios, así como los eventos de marketing, a menudo no forman parte formal de la previsión estadística. Como consecuencia, falta la colaboración con los componentes clave del negocio.

www.sumatexpo.com

SUMAT EXPO

03-04 Jul Quito

Encuentro empresarial & exposición internacional
sobre tecnologías, equipos, soluciones para
industria 4.0 y logística digital.

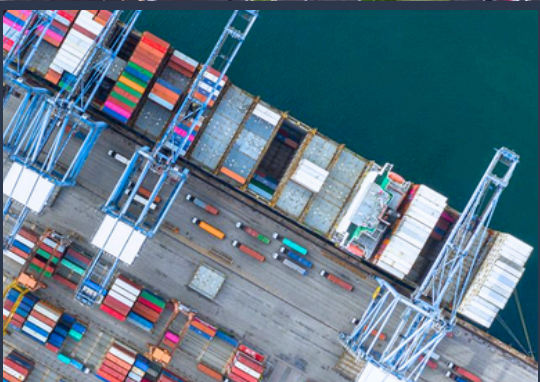
600
CEOs

5000
Visitantes

120
Expositores



info@sumatexpo.com (+593) 0989927952



Quito
Julio 03

1^{ERA} CUMBRE INTERNACIONAL

ZONAS FRANCAS

ECUADOR PAÍS DE OPORTUNIDADES

El evento más
relevante del país
para potenciar las
inversiones, y el
desarrollo de negocios
en zonas francas.

- PUERTOS
- INTRAPUERTOS
- HUBS LOGÍSTICOS
- PARQUES LOGÍSTICOS
- AEROPUERTOS
- ALMACENERAS
- ZONAS FRANCAS
- AGENTES DE ADUANA
- NAVIERAS
- AGENTES DE CARGAS
- TRANSPORTISTAS
- CERTIFICADORAS
- ADUANA

Organiza



Con el apoyo



ASAPRA
ASOCIACIÓN INTERNACIONAL DE AGENTES
PROFESIONALES DE ADUANA

EL NUEVO
ECUADOR
Ministerio de Producción,
Comercio Exterior, Inversiones y Pesca



Logística Comercio Inversión

Por el contrario, el objetivo del Sales and Operation Planning (S&OP) es obtener una visión panorámica de la planificación al extender el proceso de previsión a los equipos de ventas, marketing, finanzas y operaciones, los que podrán aportar desde su perspectiva.

Mejor estructura de planificación
El S&OP mejora indudablemente la estructura de planificación. La mayoría de los procesos de pronóstico generan pronósticos utilizando únicamente el historial de un artículo. Por el contrario, el Sales and Operation Planning normalmente coloca esos datos en contexto, como dentro de un mercado o cliente determinado.

Esta herramienta crea esta estructura de planificación proporcionando datos a nivel agregado a través de grupos enteros de clientes o familias de productos. Con esta vista del panorama general, los planificadores pueden obtener información importante al detectar fácilmente similitudes en el historial de pedidos de ventas y las características de marketing en grupos agregados.

PRINCIPALES OBJETIVOS DEL S&OP (SALES & OPERATIONS PLANNING)

A continuación nombraremos los diferentes objetivos entorno al Sales and Operation Planning, fundamental a la hora de preguntarnos el por qué nuestra compañía necesita de planes de ventas y operaciones.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS:

- Mejorar la comunicación horizontal logrando sinergias entre departamentos de la empresa.
- Reducir costos debidos a una mala gestión de inventario.
- Fidelizar más al cliente a través de un servicio superior y enfocado.
- Incrementar la competitividad.
- Anticipar los problemas externos del mercado para solucionarlos de forma más proactiva.
- Reducciones de recortes de último minuto para compensar pérdidas y costos imprevistos.

OBJETIVOS OPERATIVOS:

- Intercambio de informaciones para la gestión de forecast de ventas.
- Estandarización de promociones o eventos especiales a mediano y largo plazo (1-24 meses).
- Reducción de inventario.
- Disminución de desabastecimientos y mejora de nivel de servicio al cliente final.
- Reducción de los obsoletos.
- Mejor precisión del forecast.
- Reducción de la complejidad en la gestión del portafolio.

S&OP Sales & Operation Planning

Accede a la solución más potente para **planificar e integrar tus ventas y operaciones.**

visit us ↓
SUMAT EXPO
STAND E10



DISRUPCIÓN EN LA CADENA DE SUMINISTRO

La inteligencia artificial generativa es una herramienta innovadora que está cambiando las reglas del juego en la cadena de suministro y la logística. Con técnicas avanzadas de aprendizaje automático, el sistema ChatGPT se ha convertido en el estándar de la IA, demostrando cómo la tecnología es capaz de llevar a cabo nuevas tareas que antes solo podían ser realizadas por humanos.

Según la Consultora Gartner, la IA generativa contará con la suficiente madurez como para ser dominante en múltiples áreas de negocios en dos a cinco años. En logística habrá que esperar más, probablemente una década.

1

Optimización a través del análisis predictivo

Entre las posibilidades que ofrece la IA generativa, destaca el análisis predictivo. Este software es capaz de analizar datos de diferentes fuentes, como pedidos de clientes, programas de producción y niveles de inventario, para hacer predicciones sobre la oferta y la demanda futuras. De este modo, se puede optimizar la cadena de suministro, reducir el desperdicio y aumentar la eficiencia.

2

Servicio al cliente personalizado

Otra de las ventajas de la IA generativa es la posibilidad de ofrecer un servicio al cliente personalizado. Los consumidores pueden obtener respuestas rápidas y precisas a sus preguntas sobre la disponibilidad de un producto, los tiempos de envío y las opciones de entrega. De este modo, se reduce el estrés y la lentitud del proceso de contacto, y se mejora la eficiencia de la empresa.

3

Automatización del proceso de compras

La IA generativa también puede ser de gran utilidad para automatizar el proceso de compras, mediante el análisis de datos sobre el rendimiento del proveedor, la calidad del producto y los precios. De este modo, las empresas pueden tomar mejores decisiones de compra y negociar mejores acuerdos con los proveedores.

4

Gestión del inventario más eficiente

La gestión de inventario también es una de las soluciones que la IA generativa ofrece. Este sistema permite monitorear los niveles de inventario en tiempo real y predecir cuándo se agotará el stock de ciertos productos. Esto puede ayudar a las empresas a evitar los desabastecimientos y el exceso de existencias, lo que a su vez puede reducir la pérdida de ventas y aumentar los beneficios.

AI of Things

IS ALREADY A REALITY

aiofthings.telefonicatech.com

AIoT

Telefonica Tech está impulsando AIoT, una fusión de dos tecnologías potentes que pretenden generar una gama completa de soluciones empresariales pero ¿qué es AIoT y para que sirve?

El **Internet de las Cosas** se basa en la conectividad que permite a los elementos físicos, dispositivos, transferir datos a través de una red inalámbrica y comunicarse con otros dispositivos. Esta tecnología está cada vez más presente en sectores industriales, agrícolas, de salud.

Por otro lado, está la **Inteligencia Artificial**, la IA utiliza algoritmos que permiten el aprendizaje automático de las máquinas. Por ejemplo, se utiliza a la hora de establecer estrategias corporativas en procesos de selección de personal o en el ámbito de las cadenas de suministros.

En este sentido, el **AIoT** se puede definir como una nueva tecnología encargada de dotar a los elementos físicos de autonomía para que puedan analizar la situación y tomar decisiones a partir de aprendizaje automático.

Aplicaciones del AIoT

La Artificial Intelligence of Things ya está presente en muchos espacios, desde entornos industriales hasta el ocio y el turismo, pasando por la agricultura y la ganadería, el transporte y la logística o la banca y los seguros.

Está presente en los actuales smartphones, puesto que utilizan aplicaciones inteligentes capaces de aprender y responder de forma automática gracias a la interacción humana. Un ejemplo de ello son los asistentes de voz como Siri, Alexa o Cortana, mediante los cuales el usuario puede realizar búsquedas, realizar llamadas, redactar mensajes o abrir otras aplicaciones.

La AIoT también se utiliza en los sistemas de recomendaciones instalados en las aplicaciones, redes sociales, correos electrónicos y plataformas de streaming, entre otros. Estas herramientas están diseñadas para generar y proporcionar sugerencias y contenidos al usuario de manera personalizada. Utilizan algoritmos de IA y técnicas machine learning para crear una red neuronal avanzada entre productos y usuarios.

Muchas empresas utilizan esta tecnología avanzada para mejorar la seguridad en el análisis de datos a tiempo real, lo que permite mantener seguros a los usuarios durante un proceso de compra (muy útil para los departamentos de ciberseguridad).

Otro ejemplo son los vehículos autónomos. Se instala en el ordenador de a bordo, cámaras y demás elementos conectados, para que puedan ser capaces de tomar decisiones autónomas en tiempo real, teniendo en cuenta las condiciones de la carretera, la seguridad vial, y el modo de conducción.

4

Pilares de GARTNER para crear una estrategia empresarial que incluya IA.

La IA está experimentando una adopción rápida. Investigaciones de Gartner encuentran que para el próximo año, se espera que el 95% de las decisiones basadas en datos sean al menos parcialmente automatizadas mediante el uso de IA y su pariente, el aprendizaje automático. Sin embargo, solo el 10% de los CEOs indican que su negocio usa inteligencia artificial de manera estratégica.

La reconocida consultora Gartner en una encuesta reciente, se encontró que las empresas que se califican a sí mismas como maduras en inteligencia artificial eran más propensas a definir métricas de rendimiento desde la fase de ideación de cada caso de uso de IA; Gartner sugiere que las empresas necesitan **"crear una estrategia de IA integral que no solo mitigue el riesgo, sino que también aproveche la inteligencia artificial de manera disruptiva para obtener una ventaja competitiva."**

Los Cuatro Pilares de la Estrategia de IA

Los cuatro pilares del éxito en la cadena de suministro con IA son los siguientes, según Gartner:

Visión de IA: Las empresas deben primero establecer su visión para la IA en la cadena de suministro, lo que incluye declarar claramente cómo la IA en la cadena de suministro avanza la estrategia global de la cadena de suministro.

Valor de IA:

Las empresas también necesitan identificar las barreras organizativas que podrían impedir el éxito de la IA en la cadena de suministro y emplear enfoques de gestión del cambio para eliminar esos obstáculos. Estas acciones incluyen dimensionar adecuadamente la cartera de IA en la cadena de suministro y/o proyectos piloto, establecer responsabilidad para el desarrollo y ejecución de la estrategia de IA y colaborar con líderes de TI, de datos y análisis.

Riesgos de IA:

Las empresas también deberían identificar los riesgos regulatorios, de reputación, de competencia, tecnológicos y otros en la cadena de suministro que deberían mitigarse.

Las estrategias de mitigación incluyen:

- Establecer una gobernanza para IA
- Fortalecer la ciberseguridad
- Desarrollar programas de formación en analítica de datos entre los mandos gerenciales y medios de la cadena de suministro

Adopción de IA:

Las empresas deben priorizar sus iniciativas de IA en la cadena de suministro basándose en su valor y viabilidad, es común que las empresas persigan iniciativas donde el valor es alto (y el riesgo también tiende a ser alto, es decir, la viabilidad es baja) pero eviten proyectos donde la viabilidad es tan baja que hace que el proyecto sea imposible, en esto deben mantener un equilibrio.

Los tableros de competencia apenas se están moviendo en los actores globales y estamos en las primeras etapas del juego de la IA en la cadena de suministro.

Gartner
**SUPPLY CHAIN
SYMPOSIUM | Xpo.**

Gartner US Supply Chain
Symposium/Xpo™ 2024

📅 mayo 6 - 8, 2024

📍 Walt Disney World Swan & Dolphin Hotel,
Orlando, Florida



 **CentralFile**

Great
Place
To
Work.
Certified
NOV 2023 - NOV 2024
ECUADOR

**Organizamos
digitalizamos y
almacenamos
tú información.**



visit us ↓
SUMAT EXPO
STAND B32

Cluster Logístico del Ecuador

Una iniciativa para impulsar la competitividad del país.

En el Ecuador los cluster han tomado fuerza en los últimos años; y dentro de ellos uno de particular importancia es el logístico; la razón es simple, la logística es transversal a todas las actividades productivas y por ello es un pilar de la competitividad nacional.

El Cluster logístico maneja una agenda intensa tanto con el sector público y privado, su rol es integrar a los diversos actores de la logística nacional, impulsar las cadenas de comercio internacional y la concatenación productiva, aportar al desarrollo del sector con investigación e información del sector, impulsar la transferencia tecnológica y la transformación digital en las cadenas de suministro.

Hace pocos días, se realizó en Samborondón, un encuentro empresarial logístico en el que se dieron cita importantes autoridades, cámaras y empresarios y en el que se dio a conocer los resultados de la Encuesta Nacional Logística al sector empresarial. (ver fotos abajo)



Fotos cortesía del Cluster Logístico del Ecuador

¿Qué es un Clúster Empresarial?

Los cluster como una idea innovadora nacieron a principio de 1990 han tomado mucho impulso a nivel mundial con el pasar del tiempo; a pesar de ello sigue siendo un concepto difuso para muchas personas que esperamos ayudar a precisar en este artículo.

En palabras del reconocido profesor de la Escuela de Negocios de Harvard, Michael Porter: los cluster se define como " Una concentración de empresas interconectadas dentro de una zona geográfica que persiguen un objetivo común relacionado a una mayor competitividad"

La comisión de la UE aporta una definición muy similar a la de Porter: "Agrupaciones o grupos organizados de empresas independientes, así como organizaciones de investigación y difusión del conocimiento y otros actores económicos relacionados y diseñados para estimular la actividad, promoviendo el intercambio de instalaciones, conocimiento y experiencia".

Por lo tanto cuando se habla de clúster empresarial se hace referencia a la idea de agruparse en base a características similares para ser más fuerte y más productivo y por tanto con una mayor faceta competitiva.

Dentro del clúster, independientemente de la estructura, el tamaño y el sector, se pueden identificar una serie de conceptos básicos que desarrollan la naturaleza del clúster:

Comunidad.

Las empresas operan en campos comunes o industrias relacionadas con un enfoque de mercado compartido o esfera de actividad.

Concentración.

Una agrupación de empresas pueden interactuar y lo hacen de manera más directa y fluida.

Conectividad.

Empresas entre sí, fortalecen los diferentes tipos de relaciones

SUMAT VOYAGER



CUANDO PIENSES EN UN ALIADO
PARA TUS OPERACIONES
PIENSA EN

 visit us ↓
SUMAT EXPO
STAND E04

PORTRANS



Agenda Oficial



Por un
Ecuador más
competitivo.

MARZO 27 SAMBORONDON

ENCUENTRO EMPRESARIAL PRESENCIAL
ENTREGA RESULTADOS ENCUESTA
NACIONAL LOGISTICA

SEDE: EDIF. ICON. PARQUE LOGISTICO ALMAX

MAYO 22 MANTA

ENCUENTRO EMPRESARIAL PLAN NACIONAL
LOGISTICO -MESAS DE TRABAJO

SEDE: PUERTO DE MANTA

JULIO 03. QUITO

SUMAT EXPO & FORUM360
SUPPLY CHAIN TECH AND LOGISTIC
EXPOSICION INTERNACIONAL
TECNOLOGIAS, EQUIPOS, MAQUINARIAS

**1ER ENCUENTRO INTERNACIONAL
SOBRE ZONAS FRANCAS.**
ECUADOR PAIS DE OPORTUNIDADES

SEDE: SUMAT EXPO
CENTRO DE CONVENCIONES
METROPOLITANO DE QUITO
JULIO 3-4 / 2024

SEPT 18. CUENCA

ENCUENTRO EMPRESARIAL LOGISTICO
AUSTRO. RUEDAS DE NEGOCIOS.



visit us ↓
SUMAT EXPO
STAND B21-E14



visit us ↓
SUMAT EXPO
STAND C07

ZONAS FRANCAS

Y SU APORTE AL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL

Las Zonas Francas tienen varias décadas operando en diferentes partes del mundo, y sin duda han aportado al desarrollo de cada país; como motivo del lanzamiento de la nueva ley de Zonas Francas en Ecuador, **se realizará el próximo 3 de Julio / 2024 en Quito, en el Centro de Convenciones Metropolitano (Bicentenario)** el primer encuentro internacional del sector, evento organizado por la Federación de Agentes de Aduana (FEDA) con el apoyo de la Asociación de Zonas Francas del Ecuador, (AZFE) el Ministerio de la Producción y Comercio Exterior, SUMAT Expo y el Cluster Logístico del Ecuador; un evento que promete en ser el punto de encuentro más relevante para empresarios, inversionistas, autoridades gubernamentales y GADs.

Importancia de las Zonas Francas para la región.

Las Zonas Francas en LATAM existen desde 1.923 siendo Uruguay el país con el régimen más antiguo en la región. Hoy en día, la mayoría de los países cuentan con el instrumento y cada día sus legislaciones son actualizadas para garantizar su competitividad.

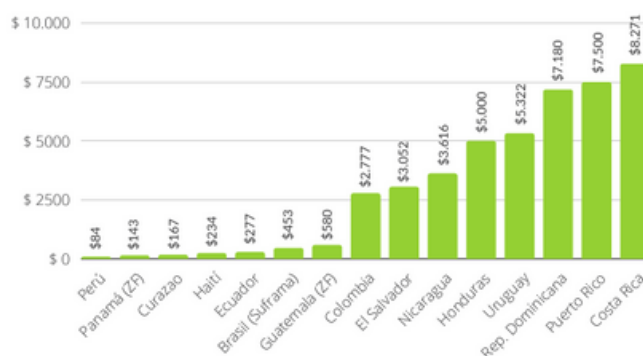
Para el 2021 se reportaron más de 700 Zonas Francas en Iberoamérica, que albergaban más de 10.700 empresas y que generaron más de 2.700.000 empleos, entre directos e indirectos. También, estas generaron casi USD \$60.000 millones en exportaciones y una Inversión acumulada de casi USD \$40.000. Adicionalmente, aportaron en promedio un 5,8% al PIB de sus países y los empleados de las Zonas Francas percibieron una remuneración de USD \$1.239 mensuales.

Las Zonas Francas de Uruguay son las que mayor número de empresas albergan con (1.024 empresas), seguido de las Zonas Francas de Colombia (929 empresas) y España (630 empresas).

Exportaciones

Las Zonas Francas se han convertido en un instrumento fundamental para las exportaciones de muchos países de la región. A la fecha las exportaciones totales desde las Zonas Francas de la región ascienden a los USD \$59.482 millones.

Gráfico 4: Exportaciones desde zonas francas por país (millones USD)



AERIALOOP
The first urban delivery network with drones in Latin America
La primera red de reparto urbano con drones en Latinoamérica

visit us
SUMAT EXPO
STAND B3- B4

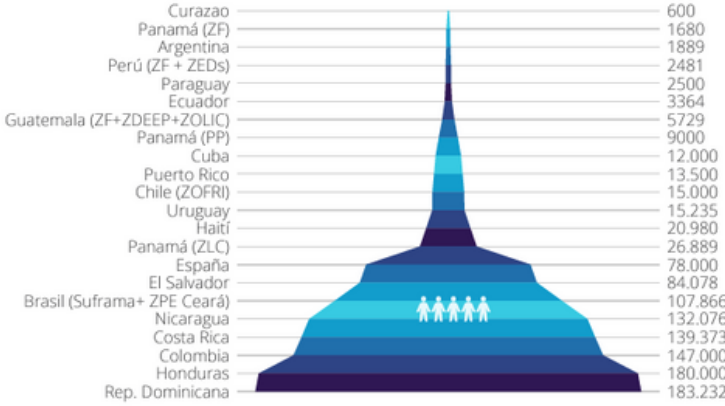
Somos el mejor lugar para almacenar tus objetos.

CITYBOX
mini-bodegas

visit us
SUMAT EXPO
STAND B1-B2

Empleabilidad

Las zonas francas de la región generan más de 1.100.000 empleos directos y se calcula que más de 1.600.000 indirectos para un TOTAL de más de 2.700.000 empleos formales en la región.

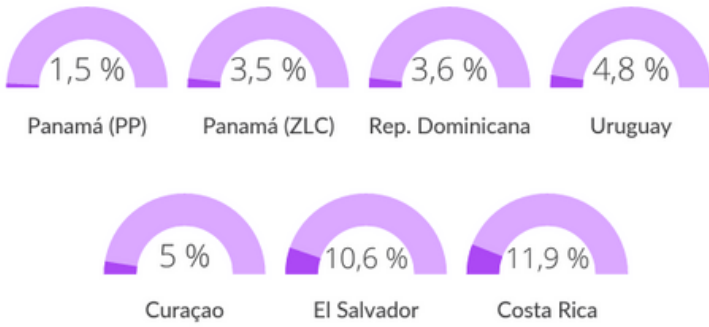


Conforme a la información recopilada por AZFA, para el 2021 las Zonas Francas generaron alrededor de 1.182.472 empleos directos en Iberoamérica. República Dominicana, Honduras, Colombia y Costa Rica fueron los mayores generadores de puestos de trabajo en la región y entre ellos cuatro generaron el 55% del total de empleos directos de la región.

Aporte al PIB

Las Zonas Franca de la región son verdaderos catalizadores de las economías. Para países como Costa Rica y El Salvador, las Zonas Francas representan el 12% y el 11% del PIB nacional respectivamente. Así mismo, Curinde en Curaçao y la Zona Libre de Colón en Panamá aportaron más del 3% a sus respectivas economías.

Figura 4: Aporte de las zonas francas al PIB de los países (%)



Fuente: Elaboración propia (2022)

En países como Costa Rica las Zonas Francas aportan el 12% del PIB nacional.

Fuente: www.asociacionzonasfrancas.org

ZEDE
Zona Especial de Desarrollo Económico

La Zede Contecon, será un motor de desarrollo, generador de inversión y empleo a través de la realización de actividades logísticas e industriales.

Contecon Guayaquil
AN ICISI GROUP COMPANY
WWW.CCSA.COM.EC

DP WORLD

DP WORLD SE AFIANZA COMO FACILITADOR LOGÍSTICO EN EL ECUADOR

CENTRO LOGÍSTICO EN DURÁN ZONA ESPECIAL DE DESARROLLO ECONÓMICO (ZEDE) POSORJA SOLUCIONES LOGÍSTICAS INTEGRADAS

ZeDe del Litoral

La ZEDE del Litoral es el espacio ideal para crear grandes oportunidades

La ZEDE tiene un área de 131.6 hectáreas para desarrollar actividades dedicadas a la exportación o sustitución de importaciones para Ecuador.

visit us ↓
SUMAT EXPO
STAND B29

FOCUS ON



Seguramente ha oído hablar de Odoo, software originario de Bélgica pero que rápidamente se ha convertido en un - global player - y por merito propio.

Leonardo Viteri, Gerente de Entepri (Gaheos) explica "Odoo es una suite completa de módulos que permiten una integración total a nivel empresarial; es un ERP con una interfaz intuitiva y con una curva de aprendizaje muy rápida para el usuario y con un respaldo que se ha convertido en el nuevo estándar de oro del sector. Odoo tiene verticales contables por país muy desarrolladas, integra CRM, botones de pago, y más de 45 módulos que llevan a la gestión empresarial a otro nivel. Tiene dos versiones una community - hagalo usted mismo - y otra más PRO para empresas que por su tamaño y complejidad requieren de una plataforma robusta e implementada por un partner certificado.

Verticales de negocio específicas.

Contar con partner local experimentando le permitirá desarrollar y empaquetar soluciones de software para verticales de negocio específicas, esto lleva las funcionalidades de Odoo más allá de sus capacidades nativas convirtiéndolo en una poderosa solución para las exigencias más rigurosas según el giro del negocio.

Si lo que busca es integrar un ERP a la altura de sus necesidades, de manera rápida y a un costo accesible sin duda Odoo es una seria opción a considerar.

Si está interesado en mayor información puede contactarse a:
ventas@innovacorp.com
Ecuador (+593)0982960206



NO.02 PROXIMA EDICIÓN JUNIO



ECUADOR

METAVERSO:

De la Utopía a una realidad que creará nuevas oportunidades de negocios.

SKU VS ILDV

ILDV Una nueva tecnología que emerge para desplazar al conocido estándar SKU

INTERCEPCIÓN ENTRE LA IA Y LA INTELIGENCIA HUMANA

Como los ejecutivos deberán apoyarse cada vez más en la IA para tomar decisiones.

NEARSHORING

La migración de empresas: Impacto y beneficios para la región.

SUMAT

VOYAGER

INDUSTRY 4.0
SUPPLY CHAIN
TECH & BUSINESS
REVIEW

MAY. 2024
ISSUE NO 01
ECUADOR