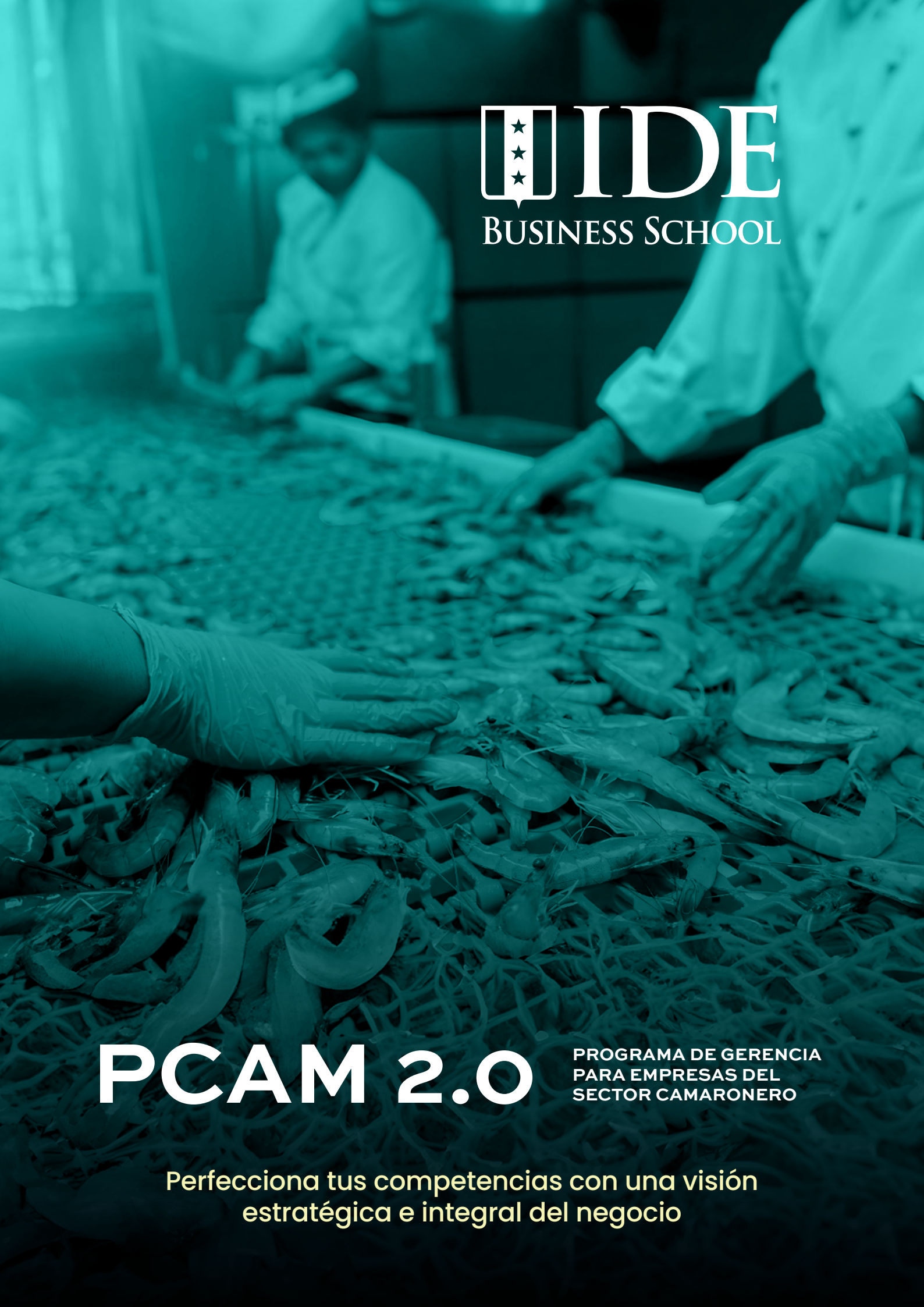

IDE
BUSINESS SCHOOL

PCAM 2.0

PROGRAMA DE GERENCIA
PARA EMPRESAS DEL
SECTOR CAMARONERO

Perfecciona tus competencias con una visión
estratégica e integral del negocio

Refuerza las competencias necesarias para incorporar nuevas perspectivas a la empresa en el sector camaronero

Objetivos

Este programa brindará a los participantes los conocimientos, herramientas y habilidades esenciales para gestionar empresas del sector camaronero, ofreciendo un enfoque integral de negocios y una comprensión más profunda para enfrentar los desafíos que plantea el entorno global.

A quién está dirigido

Dirigido a un selecto grupo de gerentes generales, gerentes financieros, gerente de costos, gerente de operaciones, gerentes de control y presupuestos de empresas que se dedican a la producción, exportación y comercialización del camarón y personas que se encuentren en posiciones directivas que buscan perfeccionar, desarrollar y reforzar sus competencias con una visión estratégica e integral del negocio para enfrentar los enormes desafíos del sector.

Sectores Económicos de las Empresas

En estas 10 ediciones del programa, hemos contado con la participación de cerca de 500 altos directivos provenientes de empresas productoras de camarón (50%), empacadoras y exportadoras (30%) y empresas asociadas al sector (20%).
De los cuales el 70 % han sido gerentes y 30 % ejecutivos en posiciones de jefaturas.

6 meses
de duración

Asistencia
dos días al mes

100 horas
de formación

Claustro académico
de alto nivel

El mejor
networking profesional

Modalidad
presencial, híbrida y virtual

Contexto actual

- Cambios profundos han modificado la forma de hacer negocios en la industria camaronera en el Ecuador y en el mundo.
- Fusiones y adquisiciones se están dando ahora y reasignará los actores de la industria que permanecerán y aquellos no.
- Comprender las variables que determinan las nuevas reglas de la industria permitirán a los sobrevivientes completar la transformación del modelo de negocio y así adquirir la forma idónea para competir exitosamente en esta industria camaronera 2.0.
- Estudiaremos esas variables que exigen modificación de la industria y revisaremos las alternativas estratégicas viables y las transformaciones habilitantes a cada una de las dimensiones claves de modelos de negocio: lo comercial, las operaciones y las tecnologías claves, la organización humana y su impacto en las finanzas.
- Otras industrias han vivido transformaciones similares y ellas proveen ideas, alternativas, que pueden inspirar a la industria camaronera ecuatoriana a encontrar su camino en los siguientes años.

Grandes temas

Toma de decisiones directivas

- Transmitir un esquema común para la solución de problemas no operativas a través de una metodología para determinar problemas y generar alternativas de solución de problemas.
- Ejercitar el desarrollo del pensamiento crítico para resolver problemas.
- Ejercitar el desarrollo de la capacidad para tomar decisiones con visión integral y directiva Alcance: Entender el diseño de un plan de trabajo y autodiagnóstico y formación personal a largo plazo que contribuya a la productividad individual.

Estrategia

- Análisis del entorno competitivo y estrategias en un océano azul: Evaluacion de panorama competitivo, identificación de oportunidades de diferenciación y desarrollo de estrategias innovadoras.
- ¿Cómo competir en entornos industriales y altamente competitivos con un commodity?
- Modelos de negocios para sectores industrializados: Estudio de casos de éxito de otras industrias, análisis de elementos clave y adaptación de prácticas probadas.
- ¿Cómo compito en mercados que demandan alta especialización, calidad y tecnología y responder a nichos que lo demandan?
- Modelos de negocio resilientes y adaptables para atender nichos especializados: Estudio de casos de éxito de otras industrias, análisis de elementos clave y adaptación de prácticas probadas.
- Que hacer ante un escenario de oceanos rojos, con precios a la baja y consolidación de mercados.
- Estrategias de cooperación, asociatividad e integración: Análisis de modelos de asociatividad y cadenas de valor en el sector camaronero.
  Identificación de oportunidades de cooperación y sinergias con otros actores de la industria. Desarrollo de estrategias de integración vertical u horizontal para mejorar la posición competitiva.
- Cooperación y asociatividad: Formación de alianzas estratégicas,consorcios y clústeres. Oportunidades.
- Desarrollo de modelos de negocio basados en la integración de la cadena de valor.

Direccion Comercial

- ¿Cómo compito con marcas blancas para atender marcas globales?
- ¿Seguimiento de mercados de exclusividades?
  Qué han hecho otras empresas.

Operaciones

- Gestión de procesos para lograr la eficiencia en su máxima capacidad en empresas industrializadas:Entendimiento de las distintas alternativas en la configuración de procesos para la obtención de un servicio o producto y visualizar claramente las desventajas y desventajas de cada una.
- La gestión adecuada de capacidad, rotación y stocks para lograr las eficiencias deseadas en empresas con volumenes altos e industrializadas.
- Gestión de la cadena de suministro y optimización de costos: gestión estratégica de compras, optimización de logística e inventarios en empresas industrializadas.
- Sales and Operations Planning en empresas industrializadas.
- La alineación de la Supply Chain en empresas industrializadas.
- Mejora de procesos y eficiencia operativa: Analizar con detalle los elementos componentes de todo sistema de mejora, los diferentes tipos de sistemas que se pueden implementar (desde la mejora incremental hasta los sistemas más disruptivos), el relevamiento que tiene la gestión del conocimiento como clave competitiva operativa. El impacto de la DATA en la mejora permanente.
- El adecuado control de todas la configuración de las variables en el proceso de producción (pto, servicio, volumen, flujos) en empresas con nichos especializados.
- La adecuada adaptación de la suply chain en empresas con nichos especializados.

Sistema de Dirección y Control

- Análisis estratégico de costos.
- Costos para la toma de decisiones.
- Taller: estructura de costos de camaroneros.
- Estructura del sistema de control empresarial.
- Indicadores de gestión.
- Gestión de varíacion de costos vs presupuesto.

Foros Sectoriales

- Tecnología y sector camaronero.
- La eficiciencia energetica.
- El uso de la inteligencia artificial en el negocio camaronero.

Entorno

- Perspectivas internacionales del sector camaronero.
- Oportunidades y amenazas en sector camaronero.

Sostenibilidad

- Desarrollo de modelos de negocio sostenibles: aprendizajes de otras industrias. Implementación de prácticas sostenibles. Generación de valor compartido con las comunidades y grupos de interés. Comunicación efectiva de la sostenibilidad como ventaja competitiva.

Finanzas

- Modelo de análisis NOF y Fondo de Maniobra (I).
- Introducción a la Dirección Financiera a corto plazo: el modelo de análisis NOF y Fondo de maniobra. Análisis del modelo ROA, ROE y DUPONT.
- Analisis Financiero – Diagnóstico de problemas Financieros – Negocios Cíclicos -Flujos.
- Creación de valor, estructura financiera y decisiones económicas.
- Metodologías para valor mi negocio.
- Gestión de riesgos.

Método del caso

El IDE utiliza el Método del Caso, herramienta ampliamente reconocida como el mejor sistema para desarrollar las habilidades directivas en la toma de decisiones.

1 Estudio individual

2 Trabajo en equipo

3 Sesión plenaria y análisis del caso

IDE
BUSINESS SCHOOL

LÍDER FORMANDO LÍDERES

"El IDE tiene una pasión y es conseguir la excelencia académica en todo, pero de manera especial en aquello que es nuestro foco: el desarrollo de las habilidades del directivo, de su visión empresarial, y la transmisión de los criterios y conocimientos necesarios para la toma de decisiones. Esto sólo se puede conseguir con un claustro extraordinario de profesores, con altísimo rigor académico, líderes y referentes en su área de especialización, que investigan, que buscan la perfección en su trabajo. Eso es lo que nuestros participantes encuentran en el IDE en cada uno de sus programas."

Daniel Susaeta
Director General
IDE Business School

Verónica Garcés
0998088502
vgarces@ide.edu.ec

Johanna Haro B.
0995169433
jharo@ide.edu.ec