



# Cadena de Valor

SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Amalia Fernández Vargas

# Involucrados



¿Qué actividades se deben analizar para definir la Cadena de valor?

Diseñar

Producir

Llevar al  
mercado

Entregar

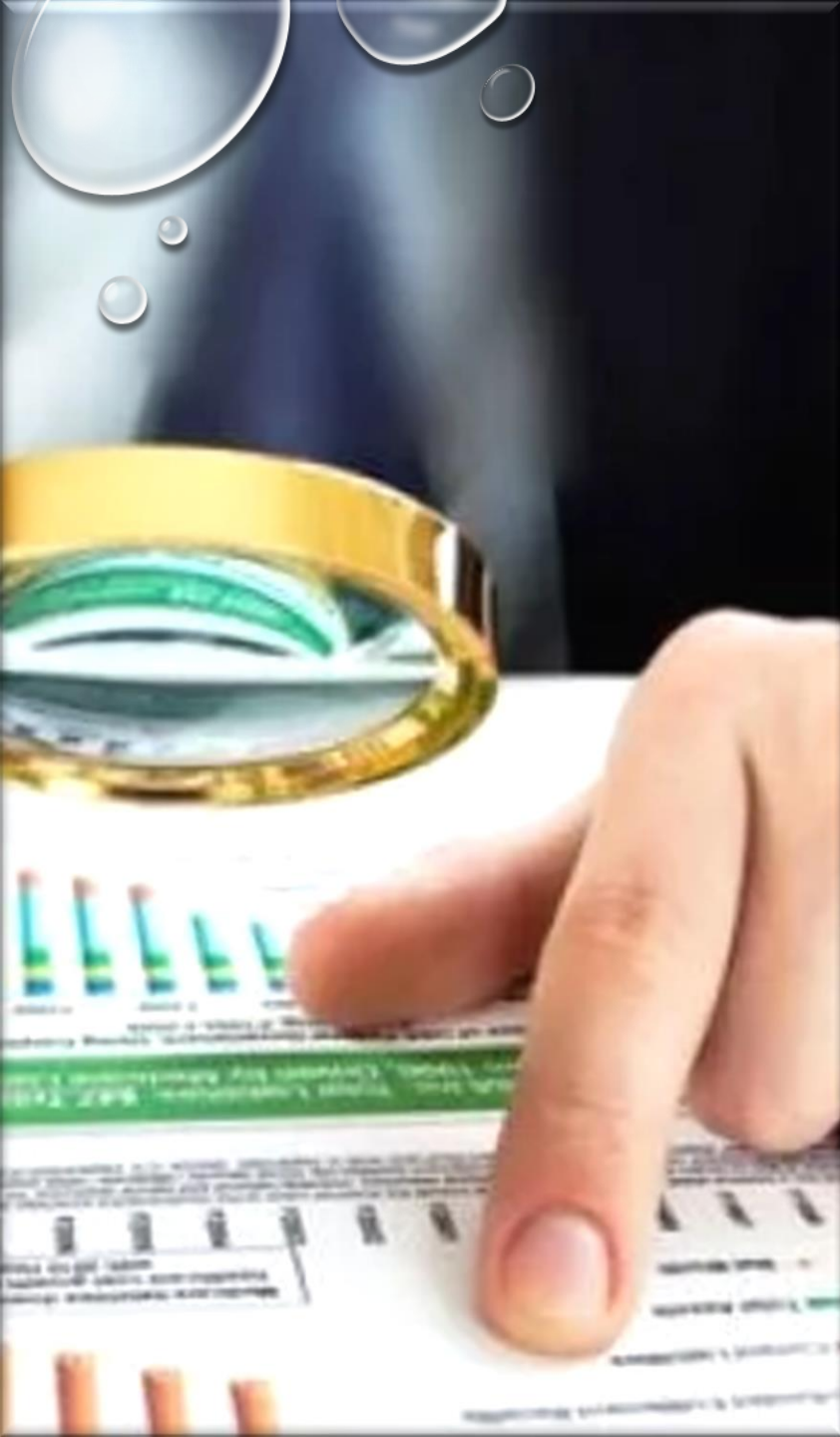
Apoyar sus  
productos



# CADENA DE VALOR

## CONCEPTO:

- La cadena valor es una herramienta de gestión diseñada por Michael Porter que permite realizar un análisis interno de una empresa, a través de la desagregación en sus principales actividades generadoras de valor.

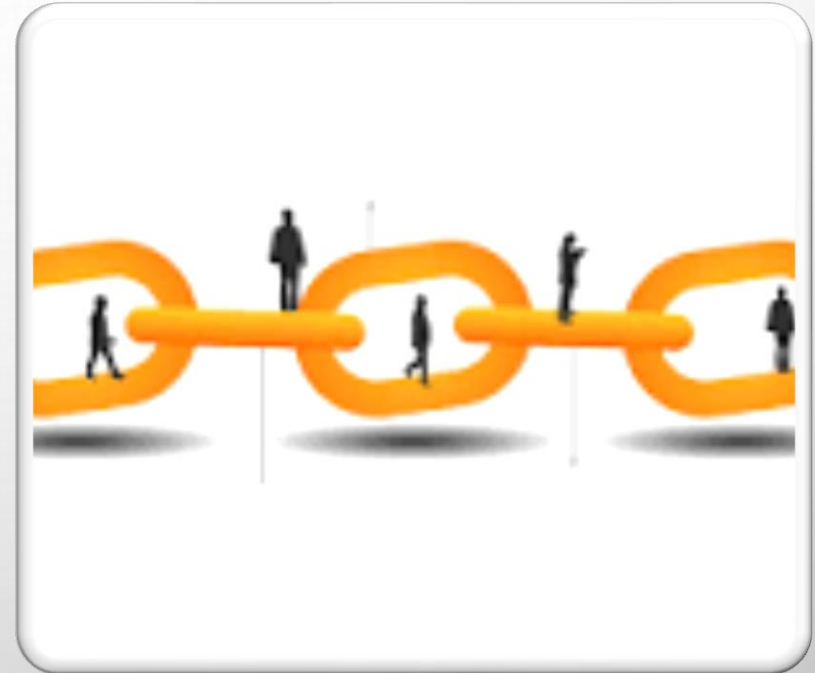




# CADENA DE VALOR

## CONCEPTO:

- Se denomina cadena de valor, pues considera a las principales actividades de una empresa como los eslabones de una cadena de actividades, formando un proceso, básicamente compuesto por el diseño, producción, promoción, venta y distribución del producto. Estas actividades van añadiendo valor al producto a medida que éste pasa por cada una de ellas.



# CADENA DE VALOR - COMPOSICION:

Esta herramienta divide las actividades generadoras de valor de una empresa en dos: las actividades primarias o de línea y las actividades de apoyo o de soporte:

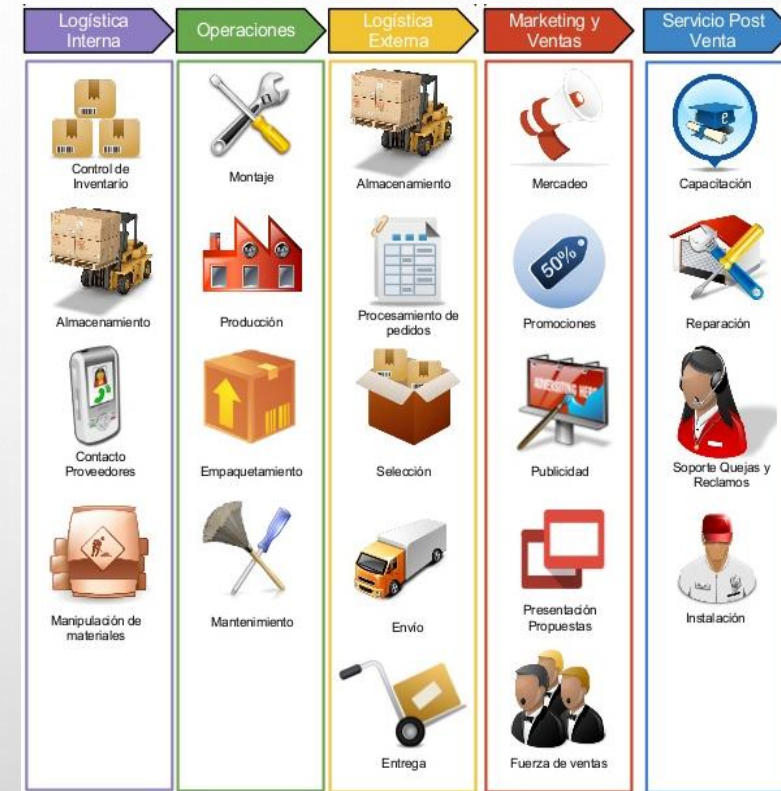


Fuente: Porter y Kramer (2006)

# ACTIVIDADES PRIMARIAS O DE LINEA:

Son aquellas actividades que están directamente relacionadas con la producción y comercialización del producto:

- **Logística interior (de entrada):** Se refiere a las actividades relacionadas con la recepción, almacenaje y distribución de los insumos necesarios para fabricar el producto.
- **Operaciones:** Actividades relacionadas con la transformación de los insumos en el producto final.
- **Logística exterior (de salida):** actividades relacionadas con el almacenamiento del producto terminado, y la distribución de éste hacia el consumidor.
- **Mercadotecnia y ventas:** actividades relacionadas con el acto de dar a conocer, promocionar y vender el producto.
- **Servicios:** actividades relacionadas con la provisión de servicios complementarios al producto tales como la instalación, reparación, mantenimiento.





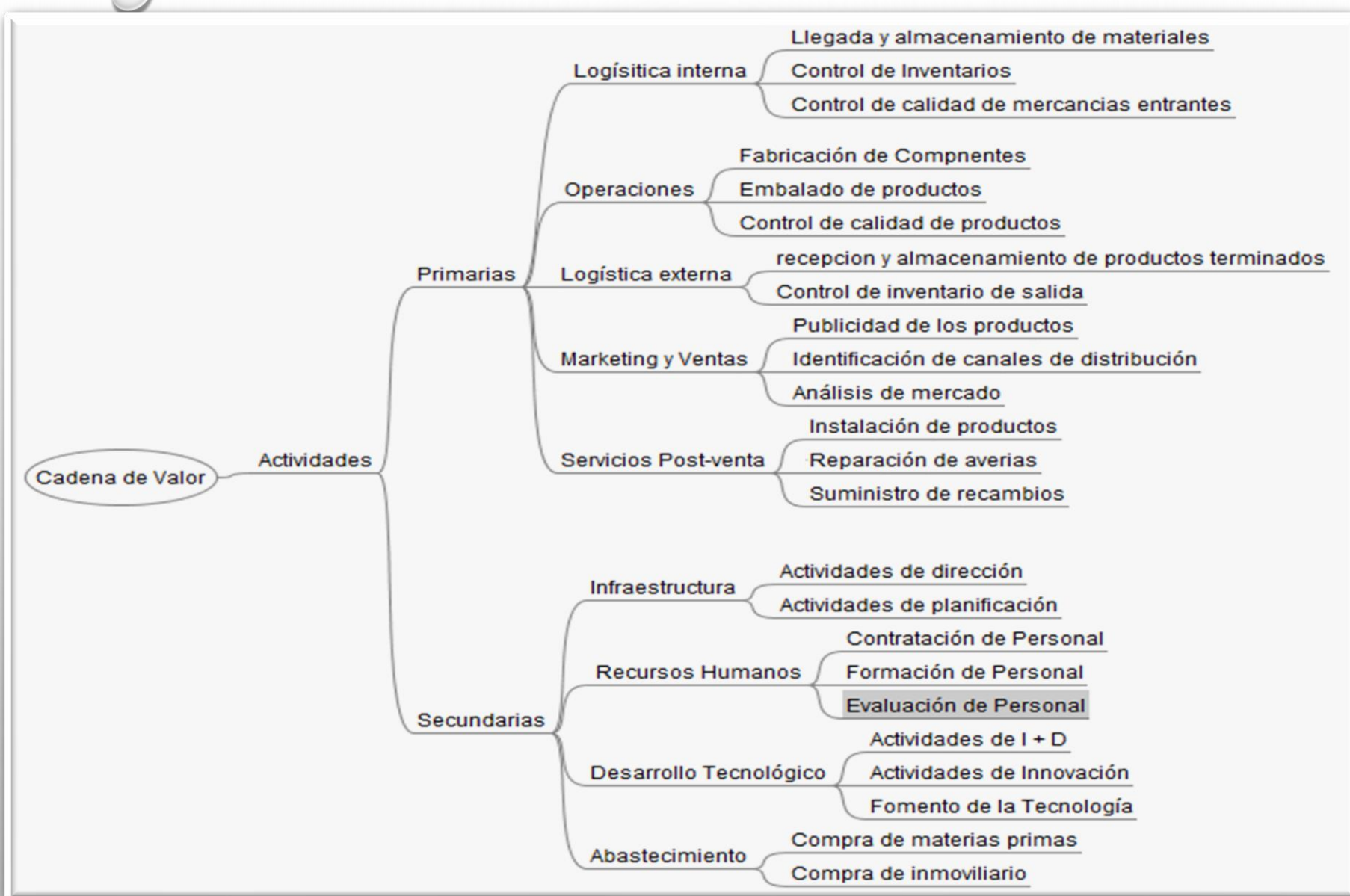
# ACTIVIDADES DE APOYO O SOPORTE:

Son aquellas actividades que agregan valor al producto pero que no están directamente relacionadas con la producción y comercialización de éste, sino que más bien sirven de apoyo a las actividades primarias:

- **Infraestructura de la empresa:** actividades que prestan apoyo a toda la empresa, tales como la planeación, las finanzas, la contabilidad.
- **Gestión de recursos humanos:** actividades relacionadas con la búsqueda, contratación, entrenamiento y desarrollo del personal.
- **Desarrollo de la tecnología:** actividades relacionadas con la investigación y desarrollo de la tecnología necesaria para apoyar las demás actividades.
- **Aprovisionamiento:** actividades relacionadas con el proceso de compras.







# Propósito:

La ventaja competitiva no puede ser comprendida tan sólo viendo a una empresa como un todo, su comprensión radica entonces, en las muchas actividades discretas que desempeña una empresa en el diseño, producción mercadotecnia, entrega y apoyo; cada uno puede contribuir a la posición de costo relativo de las empresas y crear una base para la diferenciación.

## Cadena de valor

### Cadena de valor representativa de la compañía



# OBJETIVO : CADENA DE VALOR

- Una empresa obtiene la ventaja competitiva, desempeñando actividades estratégicamente importantes a menor costo, o mejor que sus competidores.







## ENTONCES:

El desagregar una empresa en actividades permite realizar un mejor análisis interno de ésta, permitiendo, sobre todo, identificar fuentes existentes y potenciales de ventajas competitivas, que se pueden lograr desarrollando sistemas de información los que permiten hallar formas de minimizar costos y obtener el mayor margen de utilidad.