

CADENA DE SUMINISTRO CADENA DE VALOR

Profesor: MSc Denis García Aguinaga

Sábado 13 de julio 2024

CADENA DE SUMINISTROS

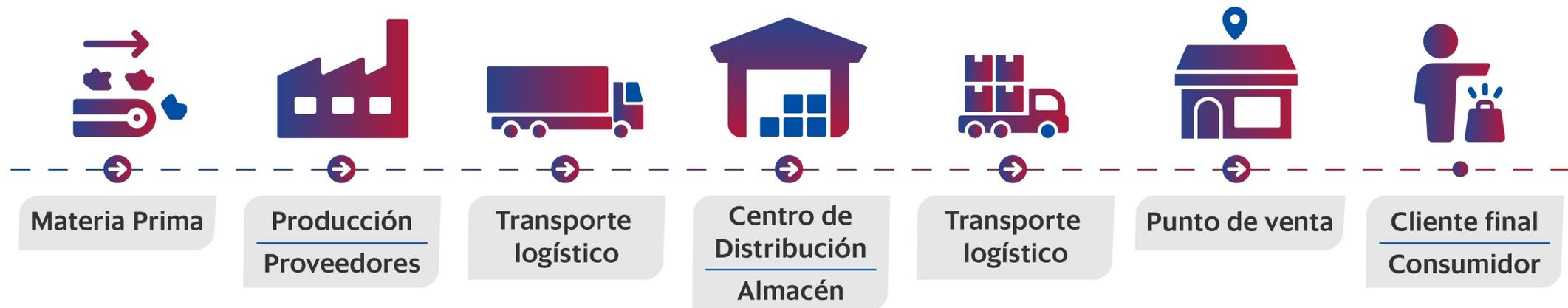
Conjunto de actividades, instalaciones y medios de distribución necesarios para llevar a cabo el proceso de venta de un producto en su totalidad.

Desde la búsqueda de **materias primas**, su posterior **transformación** y hasta la **fabricación**, **transporte** y **entrega** al consumidor final.

Se relacionan **agentes** en distintos **niveles** de **producción**.

Comienza con los proveedores de los proveedores y termina con los clientes de los clientes.

Cadena de Suministro



CADENA DE SUMINISTROS

Tradicional: cada una de las partes actúa de forma autónoma y sin exceso de comunicación entre ellas.

Directa: Es sencilla, sólo intervienen tres partes, el **proveedor**, la empresa que **vende el producto** y el **cliente**.

Estratégica: Consiste en planificar y distribuir la logística de forma óptima en función de la ubicación de cada receptor de mercancía.

Compartida: las diferentes partes que intervienen en la fabricación de un producto se ponen de acuerdo para realizar el suministro.



Sincronizada: cuando se trabaja con grandes volúmenes de demanda, lo que requiere un constante flujo de información entre las diferentes partes.

Compleja: Este tipo de cadenas se pueden encontrar en grandes empresas.

CADENA DE SUMINISTROS



INCOTERMS 2020

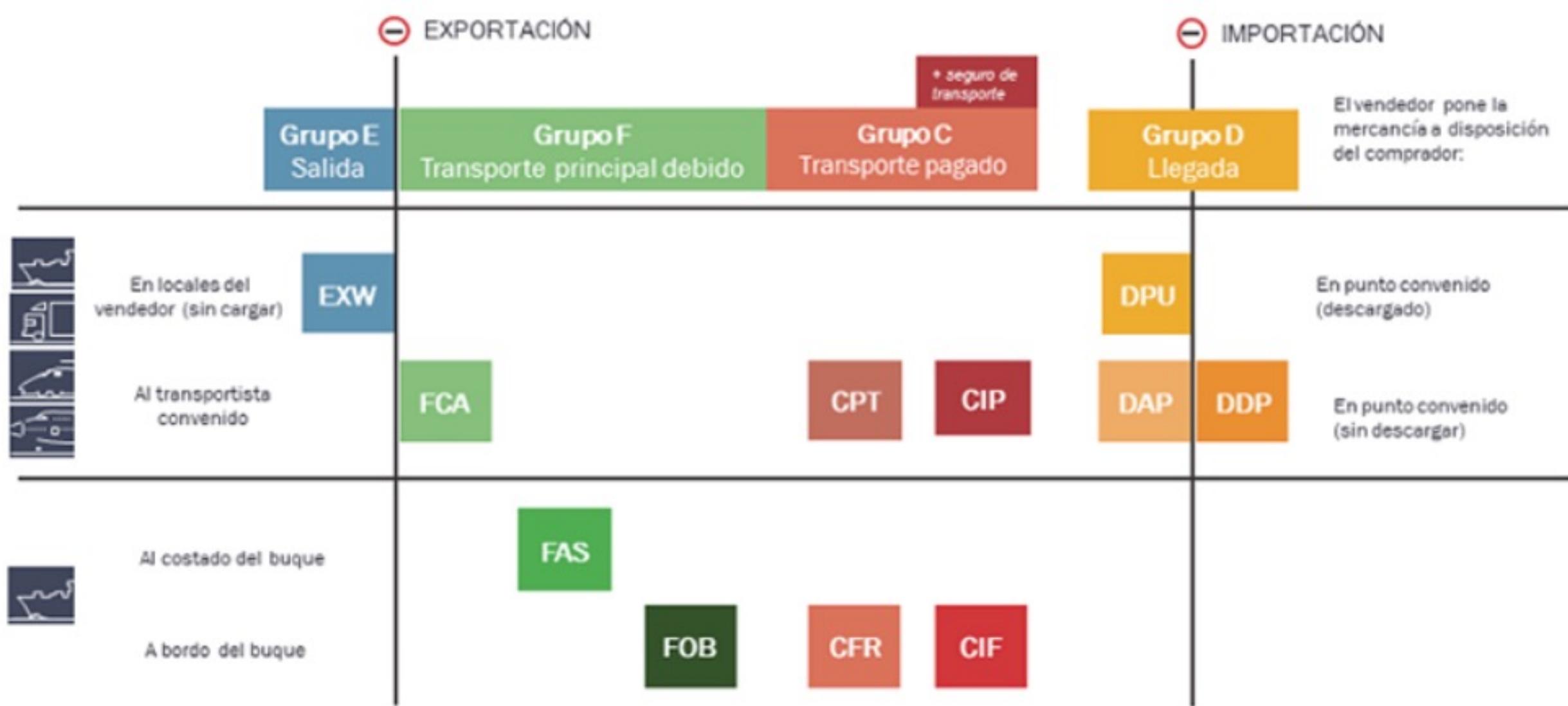


Incoterm	Description	Transfer of Risk	Seller's Obligation	Buyer's Obligation
EXW	EX WORKS	AGREED PLACE	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION
FCA	FREE CARRIER	AGREED PLACE	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION
FAS	FREE ALONGSIDE SHIP	PORT OF LOADING	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION
FOB	FREE ON BOARD	PORT OF LOADING	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION
CFR	COST & FREIGHT	PORT OF DESTINATION	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION
CIF	COST, INSURANCE & FREIGHT	PORT OF DESTINATION	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION
CPT	COST PAID TO	PLACE OF DESTINATION	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION
CIP	CARRIER & INSURANCE PAID TO	PLACE OF DESTINATION	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION
DPU	DELIVERED AT PLACE UNLOADED	PLACE OF DESTINATION	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION
DAP	DELIVERED AT PLACE	DESTINATION	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION
DDP	DELIVERED DUTY PAID	DESTINATION	SELLER'S OBLIGATION	BUYER'S OBLIGATION

SELLER'S OBLIGATION

! TRANSFER OF RISK

 BUYER'S OBLIGATION



INCOTERMS 2020 - DISTRIBUCIÓN DE COSTOS Y RIESGOS

Mayor información en www.diariodelexportador.com



CADENA DE VALOR

Es un concepto acuñado por **Porter** en el que a raíz de las actividades de una empresa se crea una serie de relaciones o eslabones que tienen como objetivo aportar el mayor valor posible para el cliente.

Se entiende como una **herramienta estratégica** de análisis para identificar las **ventajas competitivas** de un negocio frente al mercado.

Analiza las diferentes actividades o departamentos de la empresa comparándolas las de la **competencia**.

“Lo que la gente está dispuesta a pagar por lo que tu empresa ofrece”

“no está tanto en la cantidad que el cliente está dispuesto a pagar, sino en el tiempo que él mismo está dispuesto a pasar con nosotros.”

Cadena de Valor

de Michael Porter



CADENA DE SUMINISTRO CADENA DE VALOR

Profesor: MSc Denis García Aguinaga

Sábado 13 de julio 2024