

**UNIVERSIDAD  
PANAMERICANA®**

**FACULTAD DE INGENIERIA**

**CHIMENEAS ELECTRICAS**

Caso que presenta:

**MARIA FERNANDA MONTES LÓPEZ**

Para obtener el grado de

**MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN DE LA CAENA DE VALOR con  
Reconocimiento de Validez Oficial de estudios de la S.E.P., según acuerdo  
Nº 20081720 de fecha 8 de septiembre de 2008.**

**Director del Caso:**

**Ing. Álvaro Salinas Figueroa**

**AGUASCALIENTES, AGS; NOVIEMBRE DEL 2019**

## Índice

<b>Antecedentes.....</b>	<b>3</b>
<b>Descripción de la industria.....</b>	<b>4</b>
Competidores	
Cadena de valor	
Distribución	
Estrategias	
<b>Planteamiento del proyecto.....</b>	<b>10</b>
Impuestos de importación	
Características de empaque	
Volúmenes logísticos	
Medios de transporte	
<b>Diagnostico general.....</b>	<b>12</b>
Canales de distribución	
Estrategia de inventarios	
Posicionamiento de la marca	
Medios publicitarios	
<b>Estrategia.....</b>	<b>14</b>
Proyección de ventas	
Proyección de gastos de operación	
Proyección de gastos logísticos	
Proyección de cierre	
Estructura humana	
<b>Conclusiones.....</b>	<b>29</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>30</b>

## Introducción

El producto que se desarrollará en el siguiente caso es muy antiguo y ha pasado desde la prehistoria hasta nuestros días sirviéndonos de mucha ayuda, sin embargo, puede que haya ocasionado en un pasado algunos inconvenientes, pero gracias a la evolución de nuestra civilización y a la tecnología, esta grandiosa invención ha tomado un rumbo diferente adaptándose a tiempos modernos.

Las chimeneas eléctricas las podemos considerar como alternativa a la chimenea de gas o la de bioetanol.

Se trata de una chimenea decorativa, pero que al mismo tiempo sirve de calefacción de apoyo. En este sentido tiene apariencia de una verdadera chimenea, pero con leños o carbón de madera falso, acompañados por animación de llamas y brasas creada por un sistema de iluminación, con lo que consigue la ilusión de un verdadero fuego de chimenea que sorprende por su total realismo.

Las chimeneas eléctricas son una interesante alternativa a otras chimeneas tradicionales, como la de gas o la de bioetanol. Son mucho más seguras y estéticas, por lo que se están convirtiendo en la opción favorita por parte de los consumidores.

## Antecedentes

Los inicios de las chimeneas se remontan a la edad de piedra, donde las condiciones climáticas eran muy distintas a la de hoy día, la finalidad de las mismas en un principio era brindar calor, sin embargo, a medida que fue pasando el tiempo y que la sociedad comenzaba a evolucionar las chimeneas fueron dando giros desde la era romana en el año 43 D.C donde eran grandes hornos que expulsaban humo hacia el exterior, antes del 1600 a 1700 ya se comenzaron a construir pegadas a la pared, donde desde el interior del hogar salía el ducto al exterior, luego a mediados de 1678 se diseñó una nueva y mejorada parrilla para que se colocara la leña de la chimenea.

En el año 1995 se desarrolló y fabricó la primera chimenea eléctrica, cuyo objetivo era ofrecer un ambiente de ilusión, con leña ardiendo gracias a los efectos de la flama. Las chimeneas eléctricas son en la actualidad un elemento de diseño y decoración, que invita a la reunión y al confort de aquellos que lo rodean, son aparatos que combinan un sistema de calefacción, ya que tienen la capacidad de proporcionar calor a través de las resistencias que se calientan por la electricidad y, también un ventilador cuyo objetivo será expulsar ese aire caliente, por otro lado, ofrece iluminación que simula un efecto llama, incluye además accesorios como falsos de cerámicas, madera y piedras decorativas que le dan un efecto realista.

## Descripción de la Industria

### Chimeneas Eléctricas

Las chimeneas eléctricas son aparatos que también se le considera un diseño, es decir, que tienen una función decorativa pero también sirven como un sistema de calefacción de apoyo.

Los diferentes modelos de chimeneas eléctricas se lograrán calentar gracias a la presencia de una resistencia eléctrica que tendrá una potencia que oscilará entre los 1.000 y los 2.000 W aproximadamente. Una vez que se alcance de la forma deseada, logrará distribuir el calor a través de un ventilador, por convección.

Como se ha mencionado anteriormente, la chimenea eléctrica si sirve como calefacción, pero la función de calefacción es de apoyo o de complemento, como podría serlo un radiador eléctrico. En el interior de la chimenea eléctrica lleva instalado una resistencia eléctrica, que puede ser de 1000 a 2000 w como máximo de potencia, que se acompaña de un ventilador que ayuda a que el calor pueda ser distribuido por convección.

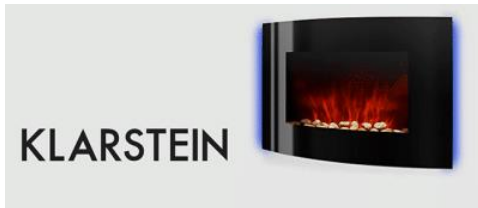
Se puede utilizar la función de simulación de llamas sin hacer uso de la calefacción, si solamente se quiere disfrutar de la visión del juego de las llamas para crear un ambiente agradable en la habitación. Por otro lado, cuando se utiliza la función de calefacción, siempre va acompañada por función de simulación de llamas.

Acercas del consumo de electricidad en la función de simulación de llamas, el consumo del aparato es muy bajo, ya que sólo se utiliza una o dos lámparas de 11w o en su caso luces LED. En el modo de calefacción, al ser de 1000 a 2000 W como máximo, el consumo es el mismo que puede tener un radiador eléctrico de potencia similar.

La diferencia entre una chimenea de gas estriba en la falta de riesgo de la chimenea eléctrica, ya que no usa combustible, por lo que no hace falta comprarlo, transportarlo ni almacenarlo.

La mayor ventaja que nos ofrecen estas chimeneas eléctricas es seguridad al 100%, al no poseer fuego real, no habrá humo, el cual es muy perjudicial para la salud, ni residuos, mucho menos combustibles, tampoco mantenimiento, ni limpieza, solo externa, todo esto es exonerado gracias a que la herramienta es eléctrica y sólo debes conectarla a un enchufe para que realice su función, existen muchos tipos de chimeneas eléctricas, tales como: aquellas que se manejan por medio de tu Smartphone, las que son sencillas y planas, las que brindan un efecto de fuego 3D, las que incluyen leña falsa, entre otras.

## Competidores del mercado



### **KLARSTEIN- \*Marca líder**

La marca alemana Klarstein St. Moritz fabrica los siguientes tipos de chimeneas eléctricas, la cual ofrece un sinfín de características y detalles que harán de tu ambiente el más cálido y acogedor.

Su diseño resulta ser muy elegante, también, a las asas metálicas y sus patas de apoyo, estas últimas le brindan soporte y estabilidad. Esta multifuncional herramienta no solamente sirve para adecuar la potencia de calefacción, sino también para tener un control del efecto de las llamas, de modo que las mismas se puedan fijar pequeñas o grandes, dependiendo de tus gustos personales.

Una vez encendida, acondiciona el ambiente de una manera magnífica gracias a la simulación de llamas, tal como si fuera una chimenea real, cubriendo la habitación con una cálida y tenue luz, todos sus controles están localizados en la parte inferior de la chimenea hacia el frente, con solo presionar un botón, se enciende la calefacción la cual funciona rápidamente a 1800 vatios. Sus precios oscilan de los \$3000 a los \$15 000.





**HOMCOM**

En el mercado existen diversos tipos de chimeneas eléctricas entre las cuales destacan las de mueble, las de suelo y las de pared, con respecto a la última, este tipo de chimeneas son empotrables y van ubicadas a cierta altura del suelo justo en una pared.



En esta oportunidad, la marca Homcom fabrica un hermoso modelo de este tipo de chimeneas eléctricas, la cual se puede encender y apagar a distancia gracias al mando tipo control remoto que incluye, además, ofrece una potencia regulable de 900/1800 W para adaptar la necesidad del calor, de igual manera, la temperatura se puede ajustar lo mínimo a 10°C y lo máximo a 32°C. La flamante llama tiene una amplia gama de colores brindando más luminosidad al espacio donde sea colocada. El costo de las chimeneas de esta marca oscila entre los \$3000 y \$7000.



## KENLEY

Las chimeneas eléctricas diseñadas y fabricadas por la marca *Kenley*, resultan ser modelos clásicos de libre instalación, dispone de dos niveles de potencia de 1000/2000 vatios totalmente regulables y, gracias a ello, esta herramienta nos brinda calefacción.

Incluye un interruptor térmico de seguridad para evitar el sobrecalentamiento, también nos ofrece un hermoso diseño vintage que resulta ser muy agradable a la vista con efecto estufa y leña ardiendo, este producto es muy útil para aquellos días fríos y también para revestir el interior de tu sala u oficina. En la parte superior de la chimenea, podrás colocar cualquier objeto pequeño que resulte de tu agrado para seguir con la idea de darle ambiente al espacio donde decidas colocarla. Sin embargo, en verano podrás disfrutar del efecto de la leña ardiendo sin sentir el calor, gracias al termóstato que posee, cuyo objetivo es regular la temperatura, lo que sería imposible con una chimenea convencional. Sus precios oscilan entre los \$3000 y \$12000.





## CLASSIC FIRE

La siguiente chimenea eléctrica de la cual hablaremos ha sido fabricada por la marca Classic Fire, esta chimenea está prevista de un sistema de calefacción regulable y de iluminación LED, la parte superior del producto está prevista de tres interruptores rojos, los cuales indican el grado de calor que desees que expulse el aparato, adicional a eso, posee dos botones circulares cuya finalidad será regular, aumentar o disminuir la temperatura, dependiendo de cuál sea tu necesidad en ese momento.

Su diseño es muy vanguardista y elegante, posee en el exterior muebles elaborados con MDF de color blanco y en la parte interna, la propia chimenea es de color negro, en su interior podrás conseguirte con brasas o leña artificial, la cual denota un efecto de llamas tan real como una chimenea convencional, gracias a las luces internas que brinda tales efectos y luminosidad. Los precios oscilan entre 3000 y \$7000.



## TAURUS

Taurus es la marca referente del grupo Taurus, el cual es un grupo empresarial cuyo objetivo principal es cubrir las necesidades de los hogares en todo el mundo, fue lanzada al mercado en el año 1962 y está presente en todos los continentes operando en más de 80 países.

En esta oportunidad, esta marca ha diseñado para nosotros una chimenea eléctrica elaborada con vidrio negro en su parte frontal. Es ideal para decorar, ornamentar y adornar tus espacios tales como: oficinas, salas de estar o hasta habitaciones.

Este producto ofrece un sistema de calefacción con potencia eléctrica de 2000 vatios, además, nos brinda un extraordinario efecto de llamas artificiales, tan reales como las de una chimenea convencional, incluye protección contra sobrecalentamiento. Por otro lado, en su parte superior frontal, encontrarás los interruptores de encendido/apagado y aquellos botones que regulan la temperatura y la intensidad del brillo de las llamas. Sus precios oscilan entre \$3000 a \$15000.



Bibliot

## Planteamiento del proyecto

### Segmentación de Mercado

El siguiente trabajo se describirá la introducción al mercado de las chimeneas. Entre las características más importantes es que están orientadas a hombres y mujeres del hogar.

Estas chimeneas están dirigidas al segmento de ingresos medio alto donde tendrán un precio que oscilan entre \$3000 y \$8000, además se tendrán modelos, diseños y colores que se encuentren de acuerdo a la moda y satisfaciendo los deseos de los consumidores. Para obtener una diferenciación en el producto se estará centrando en el cliente para lo cual se tendrá una interacción constante con el mercado.

### Mercado Objetivo

Nuestro mercado objetivo serán hombres y mujeres que estén en un rango de edad entre los 30 y 50 años donde identificamos dos grupos: el primero de 30-40 años, el segundo de 41-50 años que buscan las siguientes características:

- Segmento 1 (30-40 años)

Buscan la innovación y lo más tecnológico, no son fieles a una sola marca sin embargo consideran a este factor importante al momento de elegir algún electrodoméstico para el hogar y están dispuestos a pagar y consumir productos de vanguardia.

- Segmento 2 (41-50 años)

Buscan productos clásicos y de calidad otro factor sería la vanguardia donde es importante pero no decisivo. Este segmento no está dispuesto a pagar tanto como el segmento anterior, debido a que son más racionales al momento de elegir un electrodoméstico, en este segmento ya son más fieles a la marca debido a que ya adquirieron alguna experiencia.

### Producto mercado

Nuestras chimeneas eléctricas tienen las siguientes características:

- Diseño elegante
- Soporte y estabilidad
- Potencia de calefacción
- Tamaño grande
- Sistema de protección contra sobrecalentamiento

## **Mercado Negocio**

De acuerdo a las características de nuestro mercado objetivo, consideramos que el segmento que podemos satisfacer a niveles superiores es el segmento 1.

## **Segmentación Geográfica**

Inicialmente nos enfocaremos a un mercado regional en la ciudad de Aguascalientes.

## **Segmentación Demográfica**

Hombres y mujeres comprendidos entre las edades de 30 a 50 años.

## **Segmentación Socioeconómica**

Nos enfocaremos en el segmento de ingresos medios altos, que son familias que perciben entre \$20,000 y \$35,000.

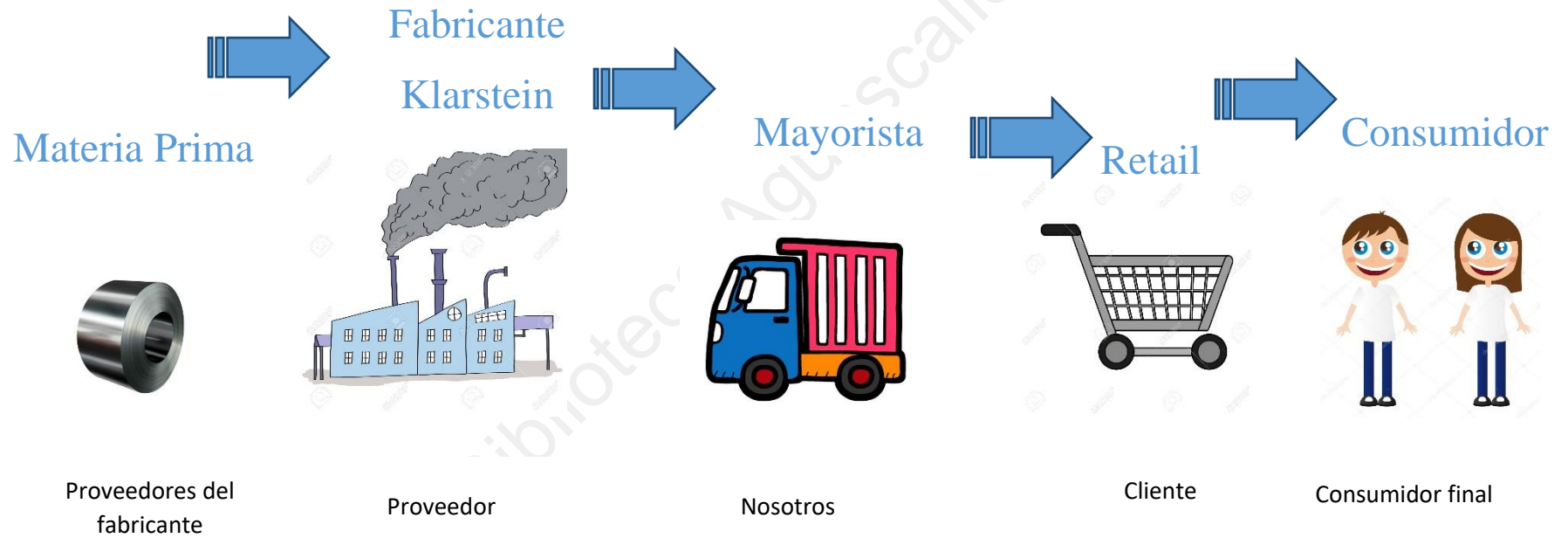
Segmento 1: Trabajadores jóvenes

Segmento 2: Jubilados o retirados de mediana edad

Biblioteca Aguascalientes

## Diagnóstico General

### Cadena de Valor



## Distribución



## Estrategias

- 4 P's
- Producto: Chimeneas electricas de suelo y pared
- Precio: USD 418.44
- Promoción/comunicación: Internet
- Punto de venta: Walmart, Liverpool, Sears
- Cadena de demanda
- Bases de datos de 5000 clientes
- Construcción de perfil por zona
- Posicionamiento de mercado
- Valor: Hecho por Klarstein en Alemania, Status marca lider en Europa y EUA
- Mensaje al cliente
- Impacto sobre el valor: Decoración y armonia en el hogar a la vanguardia

### Margenes de ganancia para cada participante de la cadena de valor

	Costo total	418.44
Participantes	Proveedor	
	MP	104.61
	Fabricante	104.61
	Mayorista	104.61
	Retail	104.61
	%	25%

**Volumenes de arranque**

Primer trimestre

Liverpool	500 pcs
Walmart	500 pcs
Sears	500 pcs

**Impuestos de importación**

Mercancía: Chimeneas eléctricas

Fracción Arancelaria: Sección: VII - Plásticos y sus manufacturas; caucho y sus manufacturas

IGI: 15%

Valor de la mercancía: USD 209, 220

Valor en aduanas: USD 300, 000

IGI	15%
Valor mercancía	209220
Valor en aduanas	300000
IGI=	45000
DTA	8
DTA=	300
DTA=	<b>2400</b>
Valor en aduanas	300000
IGI	45000
DTA	2400
	<hr/>
	347400
IVA	<b>55584</b>

### **Costo de producción**

Se utilizará FOB

Se contratará un agente aduanal y ellos mismo moverán la carga al país y posteriormente se contará un transporte terrestre para traer la mercancía al almacén.

### **Empaque**

#### Chimenea de pared

Medidas: 84 cm x 45 cm

#### Chimenea de piso

Medidas: 86 cm x 78 cm



### **Volumen Logístico**

Primer lote

250 piezas de cada tipo de chimenea

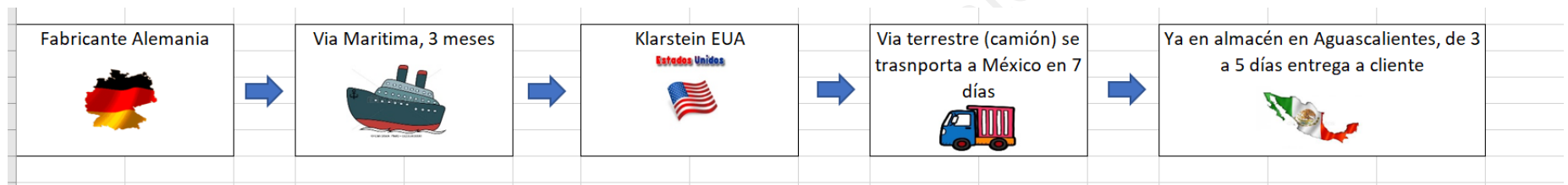
A partir del segundo lote serán de 500 por cada tipo de chimenea

**Medios de transporte, tiempos y costos.**

- Al importar el producto del fabricante será vía marítima (Alemania- EUA)
- Llegando al distribuidor en Estados Unidos el transporte será terrestre en camión Torton para la exportación a México.
- Al importar la mercancía a México, será de igual manera por vía terrestre y llegará al almacén.
- La entrega a cliente será por camión.

Biblioteca Aguascalientes

## Tiempos Logísticos



**Proyección Tipo de cambio MXP/USD**

<b>2020</b>				
<b>ene</b>	18.16-18.74	<b>18.44</b>	-1.6%	-4.1%
<b>feb</b>	18.44-19.27	<b>18.99</b>	3.0%	-1.2%
<b>mar</b>	18.71-19.27	<b>18.99</b>	0.0%	-1.2%
<b>abr</b>	18.26-18.99	<b>18.54</b>	-2.4%	-3.6%
<b>May</b>	18.54-19.39	<b>19.10</b>	3.0%	-0.7%
<b>jun</b>	18.41-19.10	<b>18.69</b>	-2.1%	-2.8%
<b>jul</b>	18.48-19.04	<b>18.76</b>	0.4%	-2.4%
<b>ago</b>	18.64-19.20	<b>18.92</b>	0.9%	-1.6%
<b>sep</b>	18.07-18.92	<b>18.35</b>	-3.0%	-4.6%
<b>oct</b>	18.12-18.68	<b>18.40</b>	0.3%	-4.3%
<b>nov</b>	18.40-19.23	<b>18.95</b>	3.0%	-1.5%
<b>dic</b>	18.29-18.95	<b>18.57</b>	-2.0%	-3.4%
<b>2021</b>				
<b>ene</b>	18.57-19.30	<b>19.01</b>	2.4%	-1.1%
<b>feb</b>	18.16-19.01	<b>18.44</b>	-3.0%	-4.1%
<b>mar</b>	18.15-18.71	<b>18.43</b>	-0.1%	-4.2%
<b>abr</b>	18.43-19.26	<b>18.98</b>	3.0%	-1.3%
<b>may</b>	18.98-19.84	<b>19.55</b>	3.0%	1.7%
<b>jun</b>	18.68-19.55	<b>18.96</b>	-3.0%	-1.4%
<b>jul</b>	18.91-19.49	<b>19.20</b>	1.3%	-0.2%
<b>ago</b>	18.34-19.20	<b>18.62</b>	-3.0%	-3.2%
<b>sep</b>	18.62-19.47	<b>19.18</b>	3.0%	-0.3%
<b>oct</b>	18.39-19.18	<b>18.67</b>	-2.7%	-2.9%

### Cálculo de márgenes y ganancias

Costo cliente final	418.44
Costo fabricante	313.83
Inversión	156915
Ganancia por pieza	104.61
Porcentaje	25%

### Canales de distribución

Canales de distribución				
1	2	3	4	5
Alemania Vía marítima	Aduana EUA recibe distribuidor Klarstein	TIBA México FTL transporta a Aguascalientes	Hacia el almacén en Aguascalientes Transporte Ríos trucking	Cliente final Liverpool, Sears y Walmart

### Condiciones de Pago y crédito

A partir de la fecha facturada.

Crédito	
Liverpool	90 días
Sears	90 días
Walmart	60 días

### **Estrategia de reposición de stock bajo demanda**

Se seleccionan los productos que van a conformar las órdenes de pedido por día y se colocan en las estanterías de picking. De esta forma, cuando se entra en la fase de reposición de stock, se eligen aquellas referencias que posteriormente se empaquetarán y prepararán para su envío en el siguiente pedido.

Se elige esta estrategia debido a que la demanda es muy variable y, por tanto, difícil de predecir.

La colocación de ordenes al fabricante será con tres meses de anticipación bajo forecast del cliente.

### **Estrategia de posicionamiento de la marca**

Será según el uso del producto.

Esta estrategia busca el posicionamiento de una marca insistiendo en cómo se usa el producto, cuándo, dónde y para qué. Es decir, hay una relación directa con las necesidades del consumidor, que son las que determinan los resultados.

Enfocarnos a dar a conocer a nuestro consumidor que las chimeneas eléctricas tienen dos usos, dar una decoración armoniosa al hogar y así mismo funciona como un tipo de calefactor. Puede colocarse en las habitaciones, en la sala comedor etc. Y mayormente será utilizado en temporada de fríos y lluvias.

## Medios Publicitarios

### Internet:

Internet ha pasado en pocos años de ser un medio residual para la publicidad, a ser uno de sus pilares fundamentales. La inversión en publicidad en internet crece año a año, de hecho, es la que más crece, y por lo tanto atrae a un número de público mayor temporada tras temporada.



**“Decoración y armonía  
en el hogar a la  
vanguardia”**

### Publicidad exterior:

La publicidad exterior es otro de los soportes convencionales tradicionales. La publicidad exterior produce una cantidad de impactos difícilmente superable, además es excelente para segmentar al público geográficamente. Los carteles exteriores de publicidad se utilizan desde hace siglos, y son muchas las empresas que siguen confiando en este soporte, y que ven año a año cómo su inversión retorna.

## Descuentos y promociones

Al introducir la marca al mercado se otorgará un 10% de descuento para darnos a conocer. Los descuentos se estarán promocionando al término de la temporada fuerte, esto quiere decir, después de la temporada de invierno de marzo-mayo dando un 40% sobre el costo. Y también antes del inicio de la temporada, para que los consumidores vayan conociendo y teniendo en mente nuestro producto con un 15% de descuento.

En cuanto a la exhibición del producto, en temporada alta (invierno) se tendrá un stand especial en cada una de las tiendas retail para dar mejor visualización al producto.

Ejemplo:

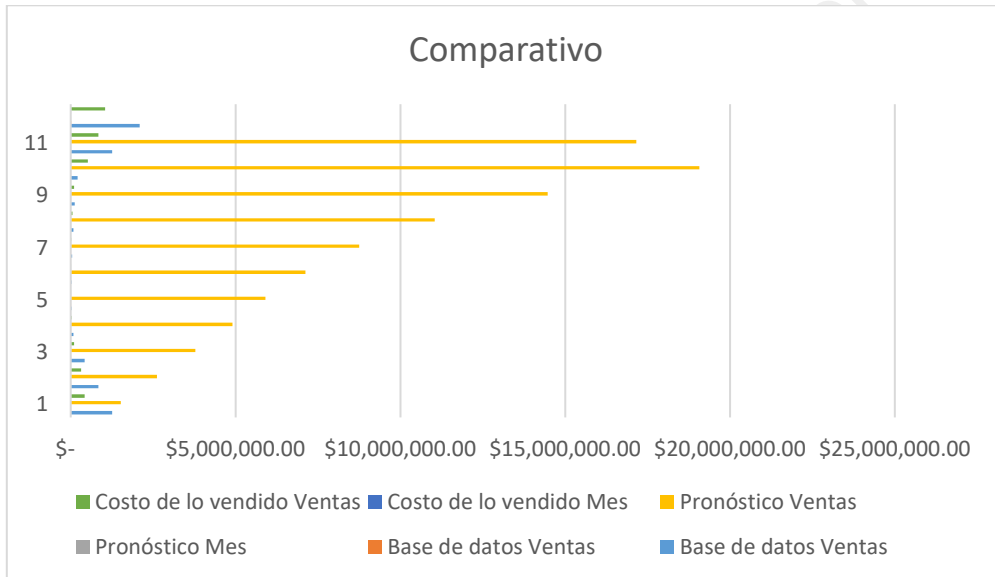


### Proyección de ventas

Proyección de ventas anual	
Mes	Ventas
1	\$ 1,673,760.00
2	\$ 1,255,320.00
3	\$ 418,440.00
4	\$ 83,688.00
5	\$ 20,922.00
6	\$ 20,922.00
7	\$ 41,844.00
8	\$ 209,220.00
9	\$ 418,440.00
10	\$ 2,092,200.00
11	\$ 3,347,520.00
12	\$ 4,184,400.00
Total	\$ 13,766,676.00



Costo de lo vendido	
Mes	Ventas
1	\$ 418,440.00
2	\$ 313,830.00
3	\$ 104,610.00
4	\$ 20,922.00
5	\$ 5,230.50
6	\$ 5,230.50
7	\$ 10,461.00
8	\$ 52,305.00
9	\$ 104,610.00
10	\$ 523,050.00
11	\$ 836,880.00
12	\$ 1,046,100.00



**Contribución Marginal por unidad**

387.29616 por unidad

**Indicador de contribución marginal**

93%

**Gastos de venta**

Renta del almacén	\$ 325,720.00
Marketing	\$ 172,440.00
Sueldos de los almacenistas	\$ 613,120.00
consumo de luz del almacén	\$ 19,160.00
	\$ 1,130,440.00

**Gastos de administración**

Renta de las oficinas	\$ 229,920.00
Sueldos del personal de oficinas	\$ 823,880.00
Papelería y útiles de oficina	\$ 57,480.00
consumo de luz de las oficinas	\$ 38,320.00
	\$ 1,149,600.00

**Gastos financieros**

Intereses a nuestro cargo	\$ 95,800.00
Descuentos sobre ventas	\$ 86,220.00
Caja chica	\$ 9,580.00
	\$ 191,600.00

**Gastos de almacenamiento**

Adquisición de mercancía	\$ 287,400.00
Almacenamiento de materiales	\$ 958,000.00

**Gastos de transporte**

Transporte externo (EUA-AGS)	\$ 958,000.00
Transporte interno (AGS)	\$ 67,060.00
	\$ 2,270,460.00

Biblioteca Aguascalientes

Proyección de ventas anual	
Mes	Ventas
1	\$ 1,673,760.00
2	\$ 1,255,320.00
3	\$ 418,440.00
4	\$ 83,688.00
5	\$ 20,922.00
6	\$ 20,922.00
7	\$ 41,844.00
8	\$ 209,220.00
9	\$ 418,440.00
10	\$ 2,092,200.00
11	\$ 3,347,520.00
12	\$ 4,184,400.00
Total	\$ 13,766,676.00

### Estado de Resultados

#### Ventas

32900 unidades \$418.44 por pieza	\$ 13,766,676.00
Gastos variables de comercialización	\$ 1,130,440.00
Gastos variables de administración	\$ 1,149,600.00

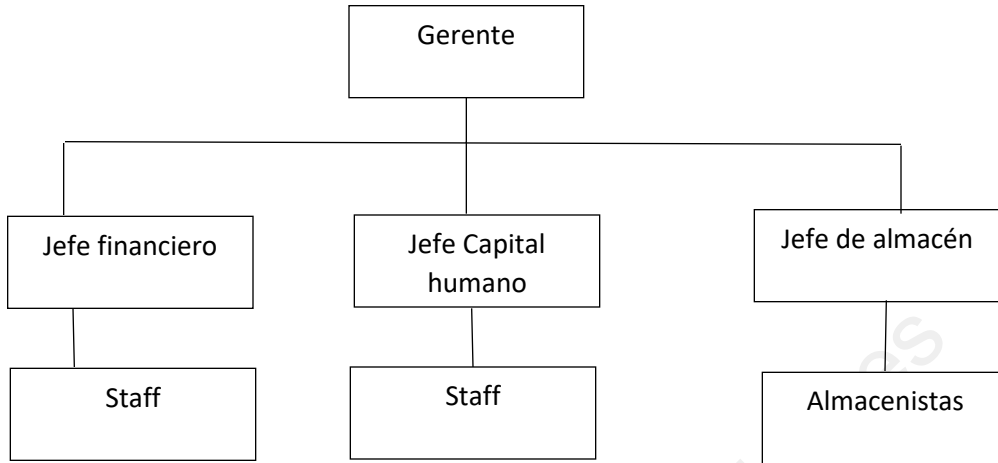
Utilidad marginal \$ 11,486,636.00

#### Costos Fijos

Gastos fijos de fabricación	\$ 287,400.00
Gastos fijos de comercialización	\$ 958,000.00
Gastos fijos de administración	\$ 1,149,600.00
Gastos financieros	\$ 191,600.00
	\$ 2,586,600.00

\$ 8,900,036.00

## Organización Humana



Biblioteca Aguascalientes

## Conclusión

La presente tesina tuvo como objetivo comprobar que el negocio de comercialización de chimeneas eléctricas es viable y rentable en México.

Esto quiere decir que los objetivos planteados se obtuvieron al final de todo el proceso de investigación tanto del producto como del mercado, obteniendo así estrategias a implementar en la cadena de valor y generando ingresos al final del estado de resultados.

Para demostrar esto, primero se realizó una investigación partiendo del producto hasta el mercado, encontrando la marca líder, así como información de la competencia.

Recabando esta información, se pudo elegir al mejor proveedor respecto a precio y calidad siendo el seleccionado el fabricante líder del mercado “Klarstein”.

Ante este escenario concluimos que comercializar el producto del fabricante en México era la mejor opción, se estableció la cadena de valor de dicho producto partiendo del fabricante al cliente final. Se buscaron los proveedores logísticos para importar el producto del comercializador de la marca en Estados Unidos y así el producto llegará a nuestro almacén en Aguascalientes para poder abastecer a nuestros clientes principales que serán Liverpool, SEARS y Walmart.

La importancia de la cadena de valor en cualquier empresa es que esta determina el abastecimiento principal a la empresa que la desarrolla, la cadena de valor del comprador en este caso “La casa de la chimenea” y la utilidad que tenga su producto define la necesidad del cliente.

Si se busca rentabilidad en nuestra empresa, es fundamental conocer las ventajas competitivas que a través de la cadena de valor podemos tener.

Este modelo representa el adecuado manejo de la compañía y es imprescindible a la hora de conocer la satisfacción de nuestros clientes.

## Referencias

<https://www.chimeneaselectricas.org/>

<https://herramientasparatodo.com/mejores-chimeneas-electricas/>

<https://www.todochimeneas.com/blog/chimeneas/una-chimenea-electrica/>

Biblioteca Aguascalientes