# Taules etapa 1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Atractivo de la amenaza de nuevos entrantes en el sector** | | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Barreras de entrada en el sector |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Existencia de economías de escala | Pequeños |  |  |  |  |  | Grandes |  |  |
| Diferenciación del producto | Escasa |  |  |  |  |  | Importante |  |  |
| Identificación de la marca | Baja |  |  |  |  |  | Alta |  |  |
| Costo de cambio | Bajo |  |  |  |  |  | Alto |  |  |
| Acceso a canales de distribución | Amplio |  |  |  |  |  | Restringido |  |  |
| Requerimientos de capital asociados al riesgo de entrada | Bajos |  |  |  |  |  | Altos |  |  |
| Acceso a tecnología punta | Amplio |  |  |  |  |  | Restringido |  |  |
| Acceso a materias primas | Amplio |  |  |  |  |  | Restringido |  |  |
| Protección gubernamental | Inexistente |  |  |  |  |  | Alta |  |  |
| Efecto de la experiencia y aprendizaje | Escaso |  |  |  |  |  | Importante |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Barreras de salida |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Especialización de activos | Alta |  |  |  |  |  | Baja |  |  |
| Costo de salida por una vez | Alto |  |  |  |  |  | Bajo |  |  |
| Interrelación estratégica con otros negocios | Alta |  |  |  |  |  | Baja |  |  |
| Barreras emocionales | Altas |  |  |  |  |  | Bajas |  |  |
| Regulaciones gubernamentales y sociales | Altas |  |  |  |  |  | Bajas |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 1: Atractiu de l'amenaça de nous entrants en el sector

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Atractivo del poder de los nuevos compradores** | | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Poder negociador de los compradores |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Número de compradores importantes | Escasos |  |  |  |  |  | Muchos |  |  |
| Disponibilidad de sustitutos para los productos de la industria | Alta |  |  |  |  |  | Baja |  |  |
| Costo de cambio para el comprador | Bajo |  |  |  |  |  | Alto |  |  |
| Amenaza de los compradores de integración hacia atrás | Alta |  |  |  |  |  | Baja |  |  |
| Amenaza de la industria de integración hacia delante | Baja |  |  |  |  |  | Alta |  |  |
| Contribución a la calidad o servicio de los productos de los compradores | Pequeña |  |  |  |  |  | Grande |  |  |
| Costo total de los compradores contribuido por la industria | Gran fracción |  |  |  |  |  | Pequeña fracción |  |  |
| Rentabilidad de los compradores | Baja |  |  |  |  |  | Alta |  |  |
| Grado de información de los compradores | Alto |  |  |  |  |  | Bajo |  |  |
| Papel del gobierno como comprador | Amplia |  |  |  |  |  | Escasa |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 2: Atractiu del poder dels nous compradors

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Atractivo del poder de los sustitutos** | | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Disponibilidad de sustitutos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Disponibilidad de sustitutos cercanos | Importante |  |  |  |  |  | Escasa |  |  |
| Propensión de los clientes a aceptar productos sustitutivos | Grande |  |  |  |  |  | Baja |  |  |
| Agresividad de los fabricantes de sustitutos | Alta |  |  |  |  |  | Baja |  |  |
| Costos de cambio del usuario | Bajos |  |  |  |  |  | Altos |  |  |
| Rentabilidad del productor de sustitutos | Altas |  |  |  |  |  | Bajas |  |  |
| Ratio Precio/Valor del sustituto | Alto |  |  |  |  |  | Bajo |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 3: Atractiu del poder dels substituts

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Atractivo del poder de los proveedores** | | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Poder negociador de los proveedores |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Número de proveedores importantes (Oligopolio de oferta) | Escasos |  |  |  |  |  | Muchos |  |  |
| Disponibilidad de sustitutos para los productos de los proveedores | Baja |  |  |  |  |  | Alta |  |  |
| Diferenciación o costo de cambio de los productos de los proveedores | Alto |  |  |  |  |  | Bajo |  |  |
| Amenazas de proveedores de integración hacia delante | Altas |  |  |  |  |  | Bajas |  |  |
| Amenaza de la industria de integración hacia atrás | Baja |  |  |  |  |  | Alta |  |  |
| Contribución de los proveedores a la calidad del producto o servicio (demanda rígida) | Alta |  |  |  |  |  | Baja |  |  |
| Costo total de la industria contribuido por los proveedores | Gran fracción |  |  |  |  |  | Pequeña fracción |  |  |
| Importancia de la industria para los beneficios de los proveedores | Pequeña |  |  |  |  |  | Grande |  |  |
| Participación del gobierno como proveedor | Amplia |  |  |  |  |  | Escasa |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Poder de los trabajadores |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Disponibilidad de oferta general de trabajadores | Escasa |  |  |  |  |  | Grande |  |  |
| Necesidad de fuerza de trabajo altamente especializada | Baja |  |  |  |  |  | Alta |  |  |
| Nivel de dotación del personal de la empresa | Alto |  |  |  |  |  | Bajo |  |  |
| Grado de sindicalización de los trabajadores | Alta |  |  |  |  |  | Baja |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 4: Atractiu del poder dels proveïdors

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Atractivo del grado de rivalidad del sector** | | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Grado de rivalidad entre competidores |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Concentración y equilibrio entre competidores. | Importante |  |  |  |  |  | Bajo |  |  |
| Crecimiento relativo de la industria | Lento |  |  |  |  |  | Rápido |  |  |
| Coste fijo (de almacenamiento) | Alto |  |  |  |  |  | Bajo |  |  |
| Características del producto | Genérico |  |  |  |  |  | Comodity |  |  |
| Aumentos de sobrecapacidad | Grandes |  |  |  |  |  | Pequeños |  |  |
| Diversidad de competidores | Alta |  |  |  |  |  | Baja |  |  |
| Asistencia gubernamental proporcionada a los competidores | Sustancial |  |  |  |  |  | Insignific. |  |  |
| Intereses Estratégicos | Altos |  |  |  |  |  | Bajos |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 5: Atractiu del grau de rivalitat del sector

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Factores Politico-legales** | | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Marco económico permanente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Régimen libertades constitucionales | Reducido |  |  |  |  |  | Amplio |  |  |
| Colectivos y grupos de poder | Concentrac. |  |  |  |  |  | Dispersión |  |  |
| Pluralidad partidos políticos | Reprimida |  |  |  |  |  | Promovida |  |  |
| Credibilidad de la justicia | Discutible |  |  |  |  |  | Respetada |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Política específica del gobierno |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Promoción de la actividad empresarial | Reprimida |  |  |  |  |  | Promovida |  |  |
| Defensa de la competencia | Pasiva |  |  |  |  |  | Activa |  |  |
| Grado de intervención en la actividad económica | Excesiva |  |  |  |  |  | Moderada |  |  |
| Legislación antitrust | Olvidada |  |  |  |  |  | Existente |  |  |
| Mecanismos de lucha anticorrupción | Pasivos |  |  |  |  |  | Activos |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 6: Factors politicolegals

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Factores Económicos (I)** | | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Marco económico permanente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Sistema económico general | Planificado |  |  |  |  |  | Mercado |  |  |
| Mecanismos de asignación de recursos | Centralizado |  |  |  |  |  | Descentraliz. |  |  |
| Nivel de burocracia del sistema | Alto |  |  |  |  |  | Bajo |  |  |
| Grado de competencia existente | Bajo |  |  |  |  |  | Alto |  |  |
| Nivel de desarrollo industrial | Bajo |  |  |  |  |  | Alto |  |  |
| Disponibilidad de recursos | Escasos |  |  |  |  |  | Amplios |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 7: Factors econòmics I

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Factores Económicos (II)** | | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Factores coyunturales |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Evolución del ciclo económico | Rescesivo |  |  |  |  |  | Expansivo |  |  |
| Tasas de crecimiento (PIB) | Bajas |  |  |  |  |  | Altas |  |  |
| Tasas de inflación | Altas |  |  |  |  |  | Bajas |  |  |
| Evolución balanza comercial | Deficitaria |  |  |  |  |  | Superávit |  |  |
| Disponibilidad recursos energéticos | Baja |  |  |  |  |  | Alta |  |  |
| Tipos de interés | Altos |  |  |  |  |  | Bajos |  |  |
| Niveles de desempleo | Altos |  |  |  |  |  | Bajos |  |  |
| Evolución déficit público | Ascendente |  |  |  |  |  | Decreciente |  |  |
| Fortaleza del euro | Poca |  |  |  |  |  | Mucha |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 8: Factors econòmics II

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Factores Socio-demográficos** | | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Factores sociales |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Estructura de clases | Heterogénea |  |  |  |  |  | Homogénea |  |  |
| Movilidad social | Limitada |  |  |  |  |  | Amplia |  |  |
| Grado de responsabilidad social y civismo | Bajo |  |  |  |  |  | Alto |  |  |
| Índice de conflictividad social | Alto |  |  |  |  |  | Bajo |  |  |
| Existencia de grupos sindicales | Restringid. |  |  |  |  |  | Libre |  |  |
| Distribución de la renta | No equitat |  |  |  |  |  | Equitativa |  |  |
| Niveles de renta disponible | Bajos |  |  |  |  |  | Altos |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Factores demográficos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Disponibilidades de capital humano | Escasa |  |  |  |  |  | Grande |  |  |
| Crecimiento vegetativo | Negativo |  |  |  |  |  | Positivo |  |  |
| Tasas de emigración | Altas |  |  |  |  |  | Bajas |  |  |
| Tasas de inmigración | Altas |  |  |  |  |  | Bajas |  |  |
| Carácter mayoritario de la población | Rural |  |  |  |  |  | Urbano |  |  |
| Índices paro femenino | Altos |  |  |  |  |  | Bajos |  |  |
| Índices paro juvenil | Altos |  |  |  |  |  | Bajos |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 9: Factors sociodemogràfics

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Factores Tecnológicos** | | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-ración** | **Total** |
| Capacidad para obtener y aplicar conocimientos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Nivel de desarrollo científico y técnico | Bajo |  |  |  |  |  | Alto |  |  |
| Infraestructura científica y tecnológica | Escasa |  |  |  |  |  | Amplia |  |  |
| Madurez de las tecnologías convencionales | Grande |  |  |  |  |  | Pequeña |  |  |
| Disponibilidad y acceso a nueva tecnología | Poca |  |  |  |  |  | Mucha |  |  |
| Grado de innovación tecnológica y de procesos | Baja |  |  |  |  |  | Alta |  |  |
| Protección a patentes e invenciones | Baja |  |  |  |  |  | Alta |  |  |
| Políticas de I + D | Ignoradas |  |  |  |  |  | Promocio-nadas |  |  |
| Políticas de apoyo a nuevas tecnologías | Escasas |  |  |  |  |  | Amplias |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 10: Factors tecnològics

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Factores Cultura-educacionales** | | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Factores culturales |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Conducta genérica de grupos o individuos | Ahorrar |  |  |  |  |  | Consumir |  |  |
| Relaciones de autoridad entre individuos | Informales |  |  |  |  |  | Formales |  |  |
| Mecanismos de defensa para el consumidor | Escasos |  |  |  |  |  | Altos |  |  |
| Diversidad étnica y/o religiosa | Reprimida |  |  |  |  |  | Aceptada |  |  |
| Sistema de creencias y valores | Impuesto |  |  |  |  |  | Aceptado |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Facores educativos |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Nivel de institucionalización del sistema educativo | Primaria |  |  |  |  |  | Secundaria |  |  |
| Tasas de analfabetismo | Altas |  |  |  |  |  | Bajas |  |  |
| Nivel de escolarización femenina | Baja |  |  |  |  |  | Alta |  |  |
| Nivel de institucionalización de la formacion profesional alternativa a la universidad | Bajo |  |  |  |  |  | Alto |  |  |
| Tasa de población con estudios universitarios | Bajas |  |  |  |  |  | Moderadas |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 11: Factors culturals-educactius

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Logística de entrada** | |  | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | | | **Nivel de**  **Atracción** | | |  | |  |
|  |  | |  | Alta | Media | | Neutral | Media | | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** | |
| Logística de entrada |  | | Pocas posibilidades de mejora |  |  | |  |  | |  | Muchas posibilidades de mejora |  |  | |
| Concordancia de los sistemas de control de materiales y inventario. | |  |  | |  |  | |  |  |  | |
| Devoluciones a proveedores | |  |  | |  |  | |  |  |  | |
| Recepción de materiales | |  |  | |  |  | |  |  |  | |
| Almacenamiento de materiales | |  |  | |  |  | |  |  |  | |
| Manipulación de materiales | |  |  | |  |  | |  |  |  | |
| Control de inventarios | |  |  | |  |  | |  |  |  | |
| Programación de transporte | |  |  | |  |  | |  |  |  | |
|  | |  |  | |  |  | |  |  |  | |

Taula 12: logística d'entrada

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Operaciones** | |  | **Nivel de**  **Repulsión** | | | |  | | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  | |  | Alta | Media | Neutral | | Media | | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Operaciones |  | | Pocas posibilidades de mejora |  |  |  | |  | |  | Muchas posibilidades de mejora |  |  |
| Recepción de materias primas y otros inputs | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Mecanización y transformación de materias primas | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Ensamblaje de componentes | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Empaquetado de productos | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Etiquetado de productos | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Recuperación de productos y residuos | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Mantenimiento de los equipos | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Control de calidad | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Automatización del proceso productivo | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Distribución de planta eficiente | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Eficiencia en el diseño de flujos de trabajo | |  |  |  | |  | |  |  |  |
|  | |  |  |  | |  | |  |  |  |

Taula 13: Operacions

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Logística de salida** | |  | **Nivel de**  **Repulsión** | | | |  | | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  | |  | Alta | Media | Neutral | | Media | | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Logística de salida |  | | Pocas posibilidades de mejora |  |  |  | |  | |  | Muchas posibilidades de mejora |  |  |
| Eficiencia en la entrega de productos o servicios | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Almacenaje de productos elaborados | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Recepción de materiales | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Procesamiento de pedidos | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Programación | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Operación de vehículos de entrega | |  |  |  | |  | |  |  |  |
|  | |  |  |  | |  | |  |  |  |

Taula 14: logística de sortida

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Comercialización y ventas** | |  | **Nivel de**  **Repulsión** | | | |  | | **Nivel de**  **Atracción** | | | |  |  |
|  |  | |  | Alta | Media | Neutral | | Media | | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | | **Total** |
| Comercialización y ventas |  | | Pocas posibilidades de mejora |  |  |  | |  | |  | Muchas posibilidades de mejora |  | |  |
| Definición y análisis de mercado | |  |  |  | |  | |  |  | |  |
| Imagen de calidad y reputación | |  |  |  | |  | |  |  | |  |
| Publicidad y promociones | |  |  |  | |  | |  |  | |  |
| Motivación y competencia en fuerza de ventas | |  |  |  | |  | |  |  | |  |
| Selección de canales de venta | |  |  |  | |  | |  |  | |  |
| Estrategia de fijación de precios | |  |  |  | |  | |  |  | |  |
| Investigación de mercados | |  |  |  | |  | |  |  | |  |
| Estrategia de distribución | |  |  |  | |  | |  |  | |  |
|  | |  |  |  | |  | |  |  | |  |

Taula 15: Comercialització i vendes

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Servicio post-venta** | |  | **Nivel de**  **Repulsión** | | | |  | | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  | |  | Alta | Media | Neutral | | Media | | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Servicio Post-venta |  | | Pocas posibilidades de mejora |  |  |  | |  | |  | Muchas posibilidades de mejora |  |  |
| Servicio de instalación | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Servicio de reparación | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Formación y capacitación | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Suministro de repuestos | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Ajuste del producto | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Servicio de atención del cliente | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Aceptación de sugerencias de mejora del cliente | |  |  |  | |  | |  |  |  |
|  | |  |  |  | |  | |  |  |  |

Taula 16: servei postvenda

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Abastecimiento** | |  | **Nivel de**  **Repulsión** | | | |  | | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  | |  | Alta | Media | Neutral | | Media | | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Abastecimiento |  | | Pocas posibilidades de mejora |  |  |  | |  | |  | Muchas posibilidades de mejora |  |  |
| Selección y evaluación de proveedores | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Compra de materias primas | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Suministros exteriores | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Compra de maquinaria | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Mantenimiento de equipos y material de oficina | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Mantenimiento de terrenos y edificios | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Asesoramiento | |  |  |  | |  | |  |  |  |
|  | |  |  |  | |  | |  |  |  |

Taula 17: subministrament

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tecnología** | |  | **Nivel de**  **Repulsión** | | | |  | | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  | |  | Alta | Media | Neutral | | Media | | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Tecnologías |  | | Pocas posibilidades de mejora |  |  |  | |  | |  | Muchas posibilidades de mejora |  |  |
| Liderazgo en actividades de I+D | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Investigación de actividades críticas | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Laboratorios e instalaciones de I+D | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Reputación y experiencia de los investigadores | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Entorno de trabajo favorable para la creatividad e innovación | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Tratamiento del know-how | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Adquisición de nueva tecnología | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Gestión de patentes | |  |  |  | |  | |  |  |  |
|  | |  |  |  | |  | |  |  |  |

Taula 18: tecnologia

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Recursos Humanos** | |  | **Nivel de**  **Repulsión** | | | |  | | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  | |  | Alta | Media | Neutral | | Media | | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Recursos humanos |  | | Pocas posibilidades de mejora |  |  |  | |  | |  | Muchas posibilidades d mejora |  |  |
| Sistema de selección y reclutamiento | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Sistema de promoción y colocación | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Procedimientos de evaluación del personal | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Gestión adecuada de incentivos y retribuciones | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Satisfacción y motivación por el trabajo | |  |  |  | |  | |  |  |  |
| Relaciones sindicato/empresa | |  |  |  | |  | |  |  |  |
|  | |  |  |  | |  | |  |  |  |

Taula 19: recursos humans

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Infraestructura gerencial** | |  | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | | | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  | |  | Alta | Media | | Neutral | Media | | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Infraestructura gerencial |  | | Pocas posibilidades de mejora |  |  | |  |  | |  | Muchas posibilidades de mejora |  |  |
| Sistema de planificación | |  |  | |  |  | |  |  |  |
| Sistema de control de gestión | |  |  | |  |  | |  |  |  |
| Sistema de comunicación | |  |  | |  |  | |  |  |  |
| Estructura de la organización | |  |  | |  |  | |  |  |  |
| Cultura de la organización | |  |  | |  |  | |  |  |  |
| Capacidades de liderazgo | |  |  | |  |  | |  |  |  |
| Imagen pública de la organización | |  |  | |  |  | |  |  |  |
| Gestión de calidad | |  |  | |  |  | |  |  |  |
| Gestión del capital y el riesgo | |  |  | |  |  | |  |  |  |
| Gestión de la contabilidad | |  |  | |  |  | |  |  |  |
|  | |  |  | |  |  | |  |  |  |

Taula 20: infraestructura gerencial

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Sinérgias empresariales** | |  | **Nivel de**  **Repulsión** | | |  | **Nivel de**  **Atracción** | | |  |  |
|  |  | |  | Alta | Media | Neutral | Media | Alta |  | **Ponde-**  **ración** | **Total** |
| Vínculos |  | | Pocas posibilidades de mejora |  |  |  |  |  | Muchas posibilidades de mejora |  |  |
| Desarrollo tecnología ⬄ Operaciones | |  |  |  |  |  |  |  |
| Abastecimiento ⬄ Infraestructura gerencial | |  |  |  |  |  |  |  |
| Logística de entrada ⬄ Comercialización y ventas | |  |  |  |  |  |  |  |
| Logística de salida ⬄ Servicio post-venta | |  |  |  |  |  |  |  |
| Dirección recursos humanos ⬄ Operaciones | |  |  |  |  |  |  |  |
| Desarrollo de tecnología ⬄Servicio post-venta | |  |  |  |  |  |  |  |
| Dirección recursos humanos ⬄ Servicio post-venta | |  |  |  |  |  |  |  |
| Desarrollo de tecnología ⬄Comercialización y ventas | |  |  |  |  |  |  |  |
| Infraestructura gerencial ⬄ Operaciones | |  |  |  |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |  |  |  |
| Interrelaciones |  | | Pocas posibilidades de mejora |  |  |  |  |  | Muchas posibilidades de mejora |  |  |
| Logística de entrada⬄Proveedores (Comercialización y ventas) | |  |  |  |  |  |  |  |
| Infraestructura gerencial ⬄ Proveedores (Infraestrcutura gerencial) | |  |  |  |  |  |  |  |
| Compras ⬄ Clientes (Logística de entrada) | |  |  |  |  |  |  |  |
| Servicio post-venta ⬄ Clientes (Abastecimiento) | |  |  |  |  |  |  |  |
| Infraestructura gerencial ⬄ Clientes (Infraestructura gerencial) | |  |  |  |  |  |  |  |
|  | |  |  |  |  |  |  |  |

Taula 21: Sinergies empresarials