

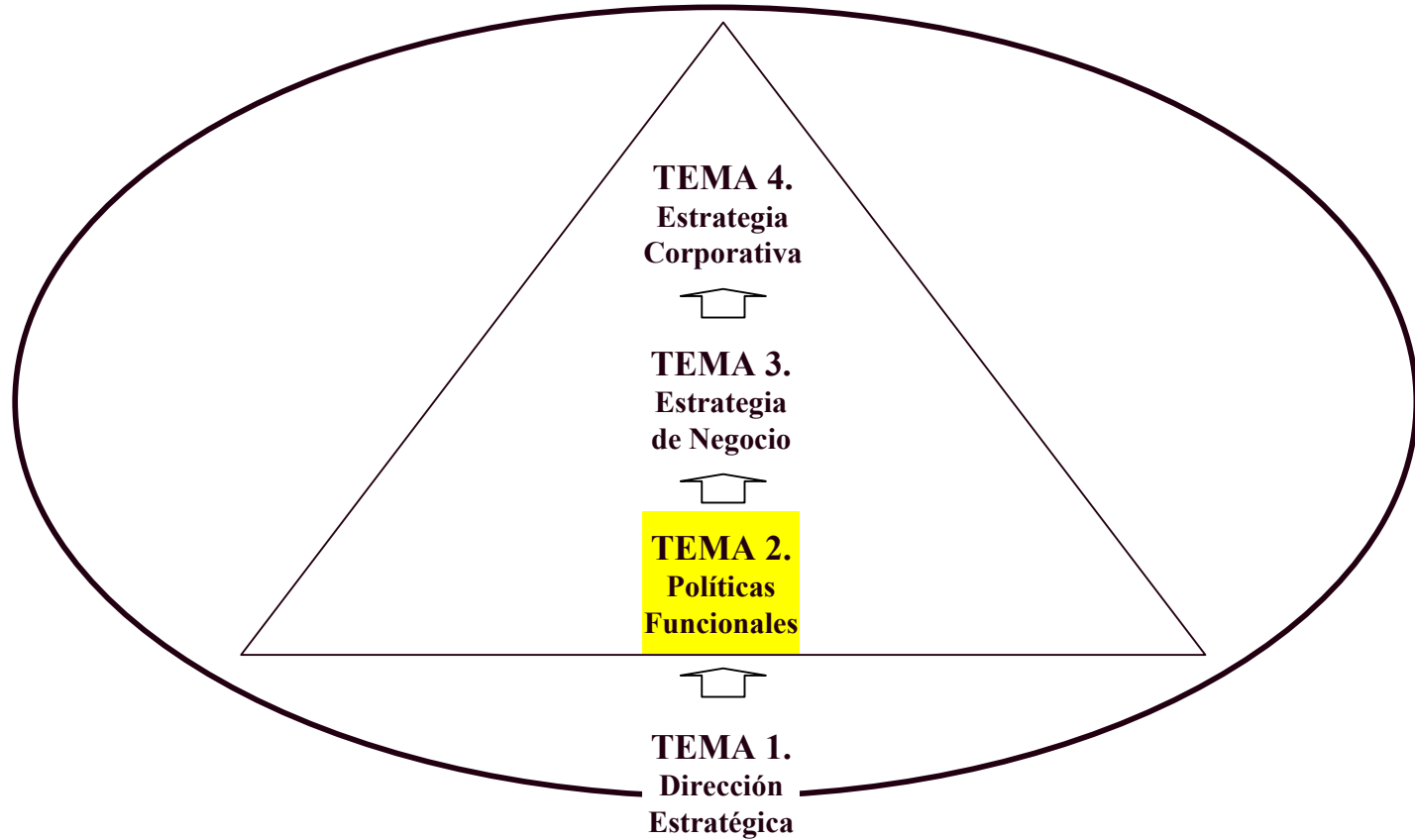


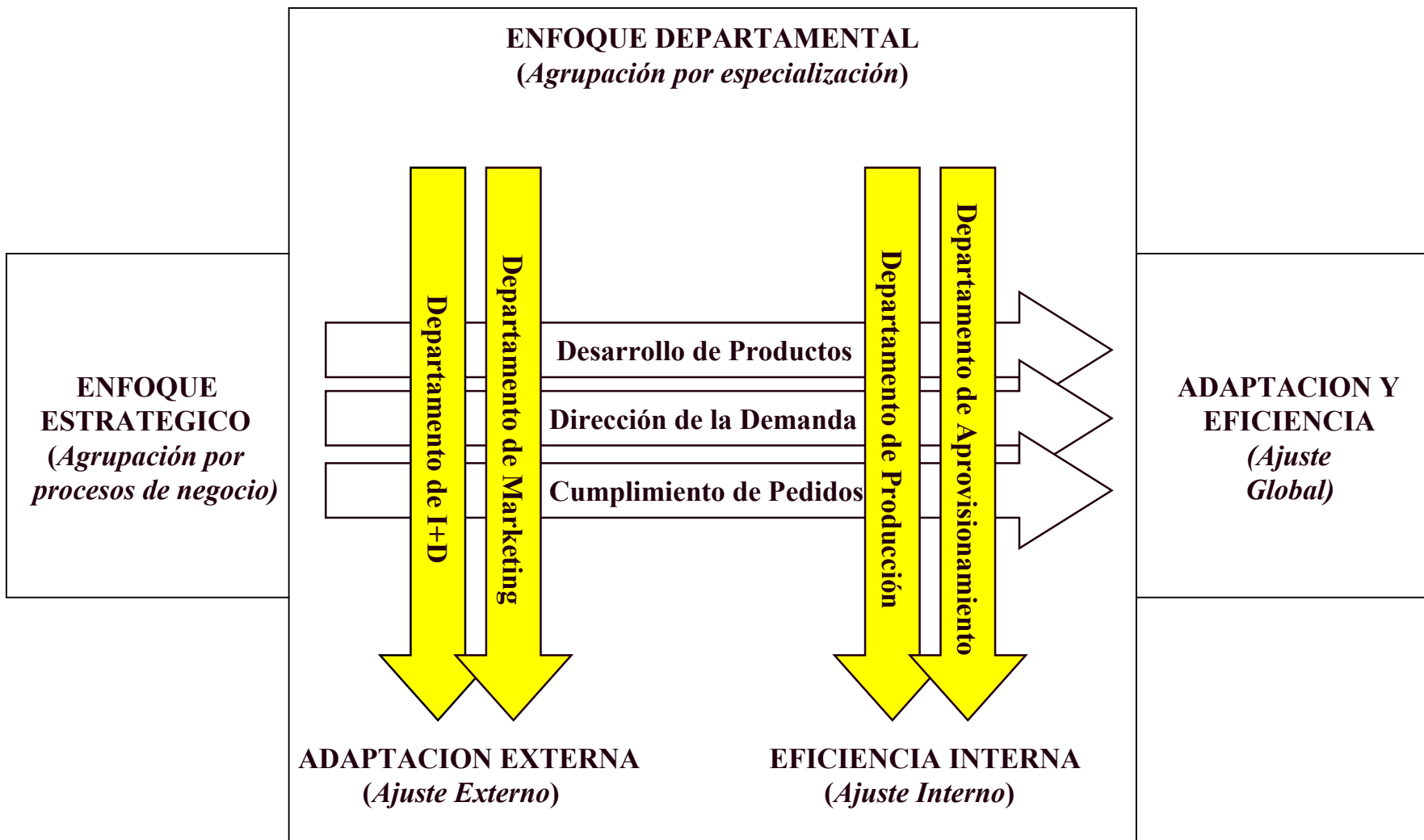
***Tema 2. Políticas  
Funcionales***

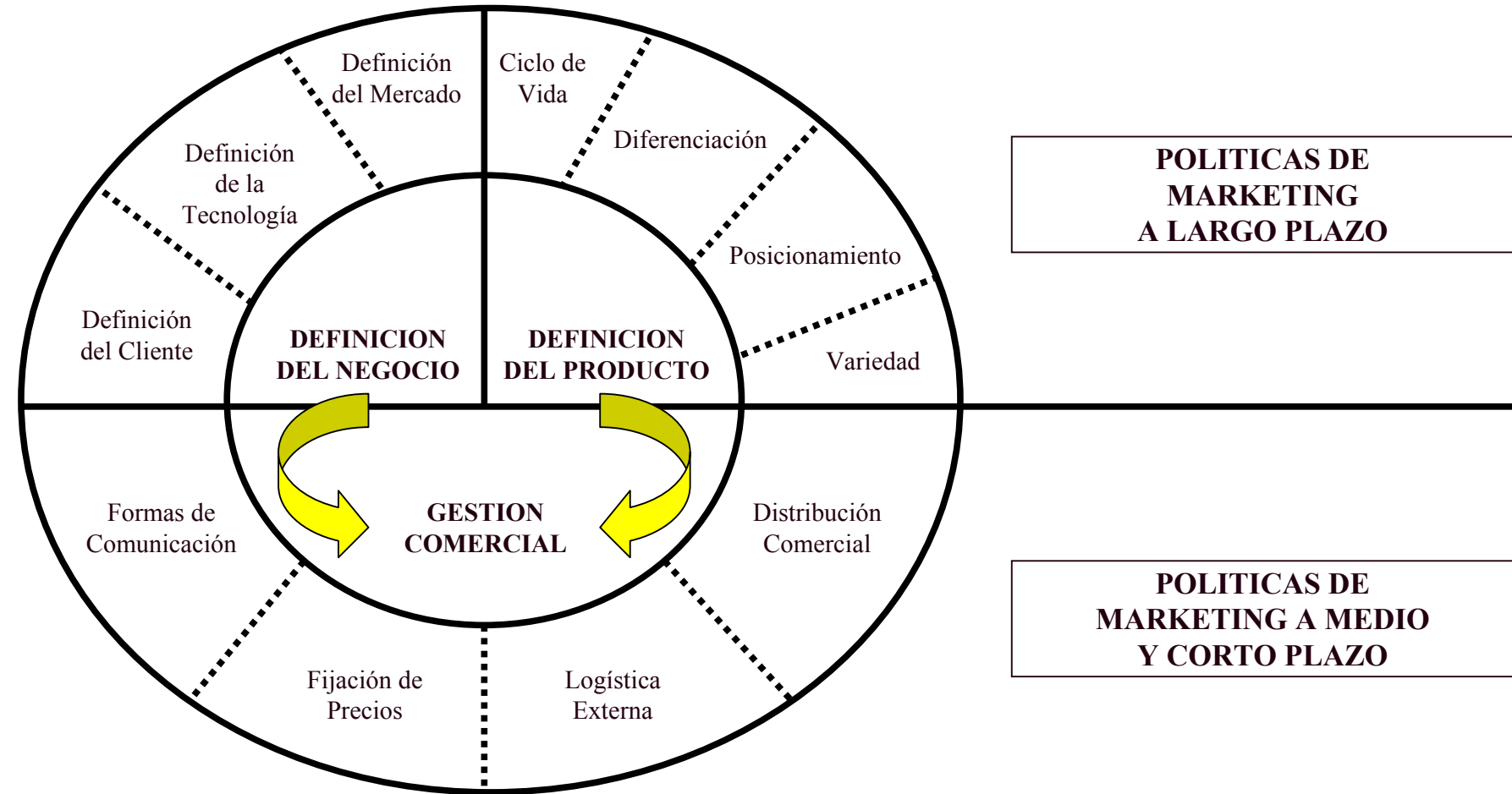
**Técnicas de Administración de Empresas  
Ingeniería Técnica en Informática de Gestión  
Universidad de Castilla-La Mancha**

- 1. INTRODUCCION**
- 2. POLITICAS DE MARKETING**
- 3. POLITICAS DE PRODUCCION**
- 4. POLITICAS DE APROVISIONAMIENTO**
- 5. POLITICAS DE INNOVACION**
- 6. RESUMEN Y CONCLUSIONES**

**ESI  
Ciudad Real**

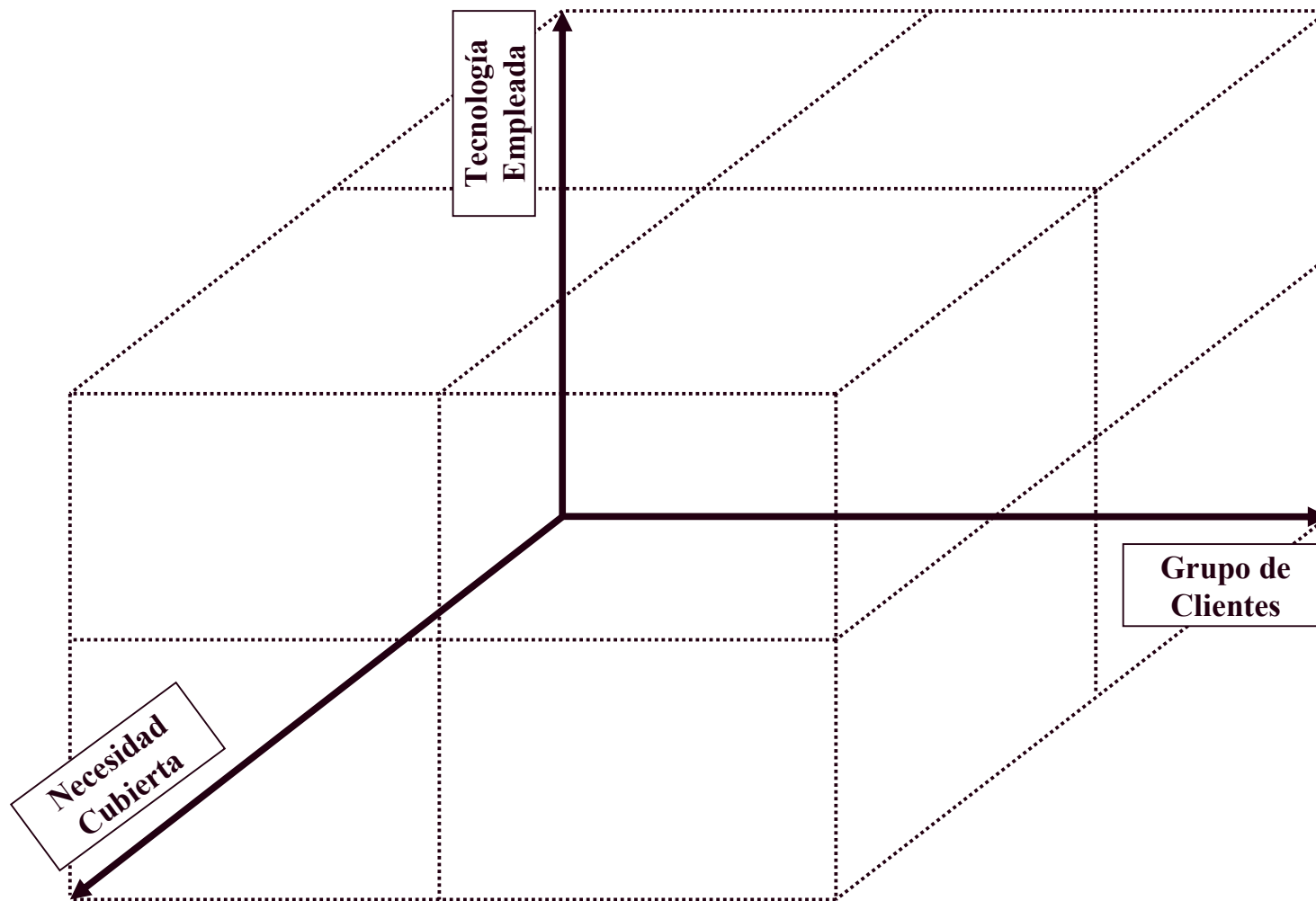








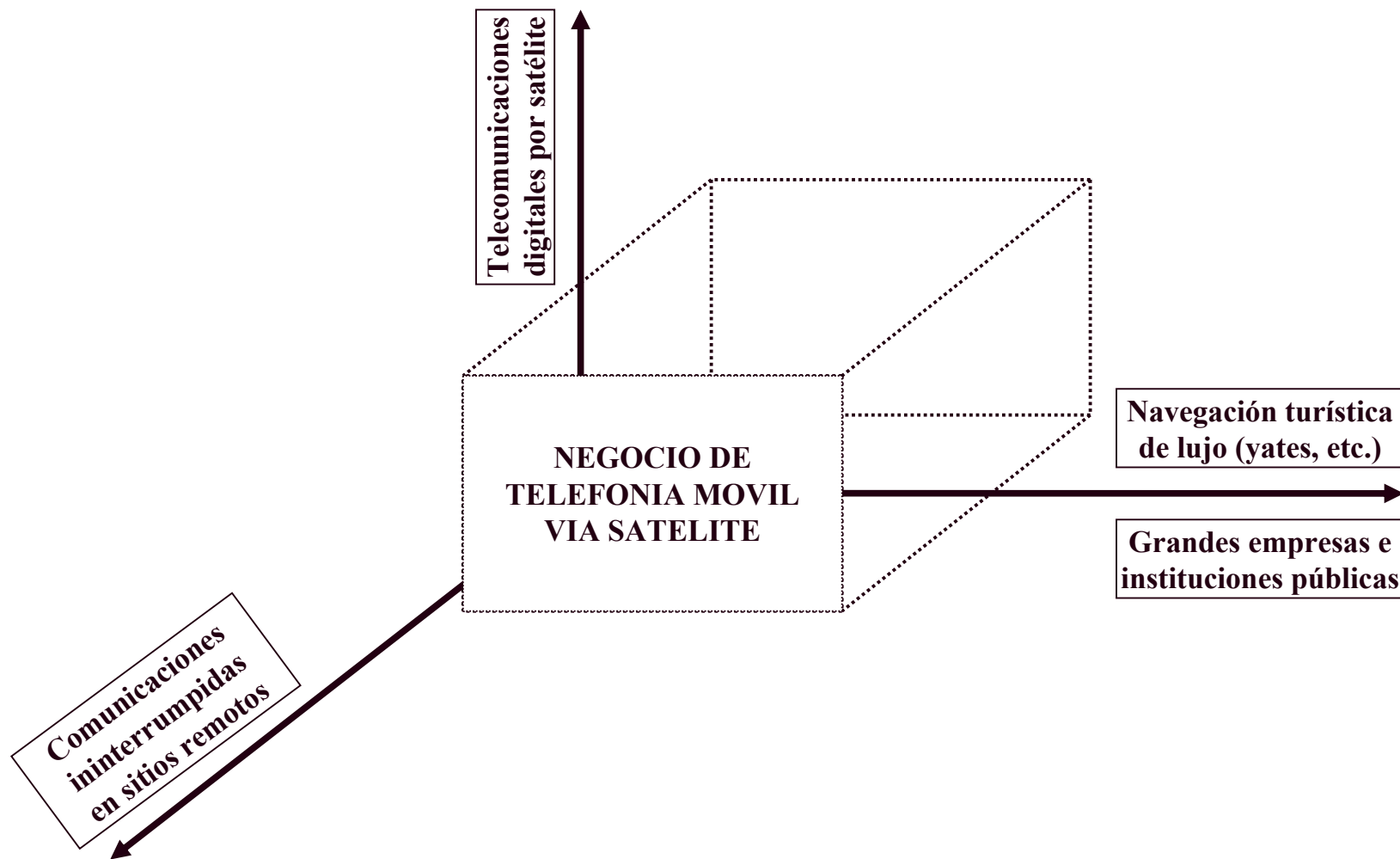
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



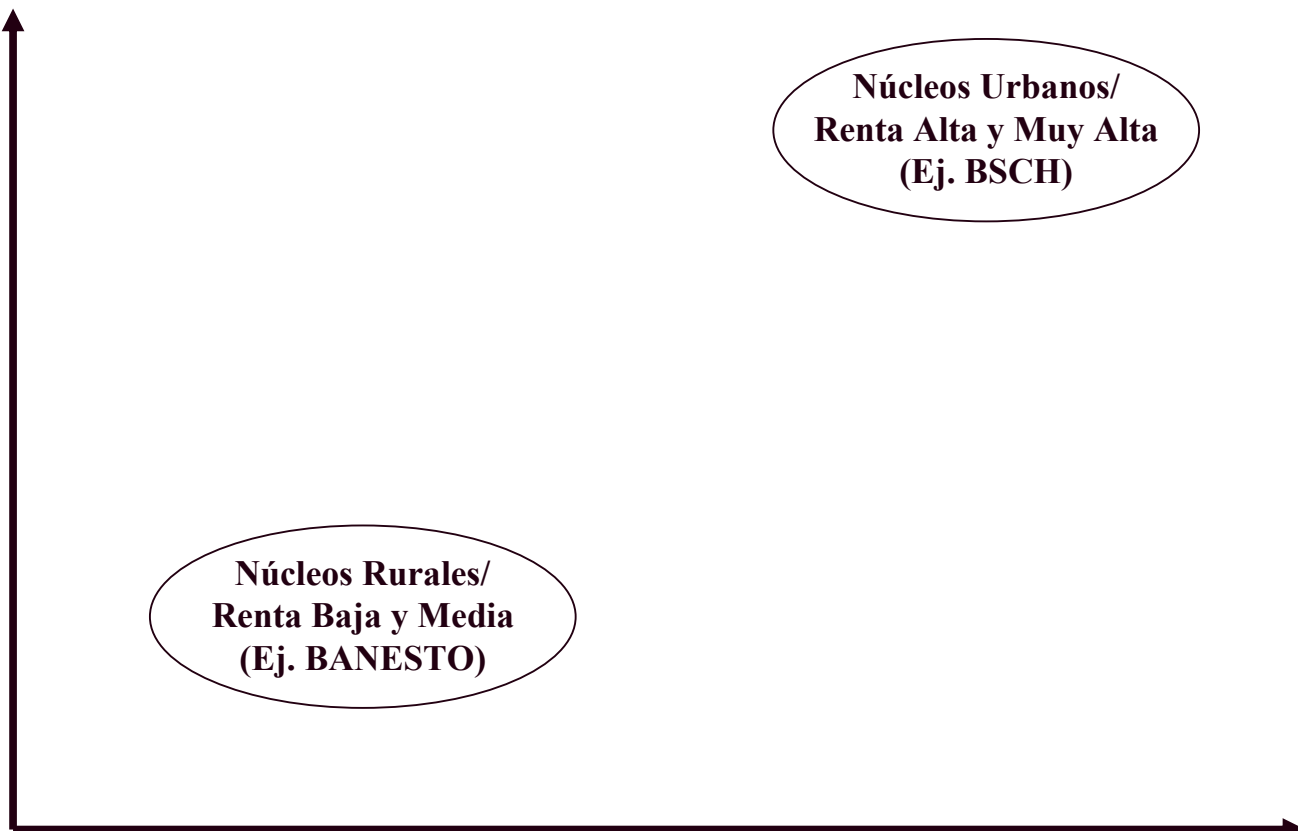
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

		<b>NIVEL EN QUE LAS VARIABLES UTILIZADAS PARA LA SEGMENTACION SON OBSERVABLES</b>	
		<b>EXTERNAS</b> <i>(Directamente Observables)</i>	<b>INTERNAS</b> <i>(Indirectamente Observables)</i>
<b>NIVEL EN QUE LAS VARIABLES UTILIZADAS PARA LA SEGMENTACION SON ESPECIFICAS AL PRODUCTO</b>	<b>GENERICAS</b> <i>(Aplicables a Varios Productos)</i>	<b>Geográfica</b> ( <i>región, ciudad, población, clima</i> )  <b>Demográfica</b> ( <i>edad, sexo, tamaño familiar, fase familiar, renta, ocupación, educación, religión, raza y nacionalidad</i> )	<b>Psicográfica</b> <i>(Clase social, estilo de vida, personalidad)</i>
	<b>ESPECIFICAS</b> <i>(Aplicables a Cada Producto)</i>		<b>Conductual</b> <i>(Frecuencia de utilización del producto, beneficios, estatus del usuario, fidelidad al producto, disponibilidad a acumular stocks, actitud hacia el producto)</i>



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

**SEGMENTOS  
IDENTIFICADOS**



**CARACTERISTICAS  
GEOGRAFICAS/DEMOGRAFICAS**

**Núcleos Rurales/  
Renta Baja y Media  
(Ej. BANESTO)**

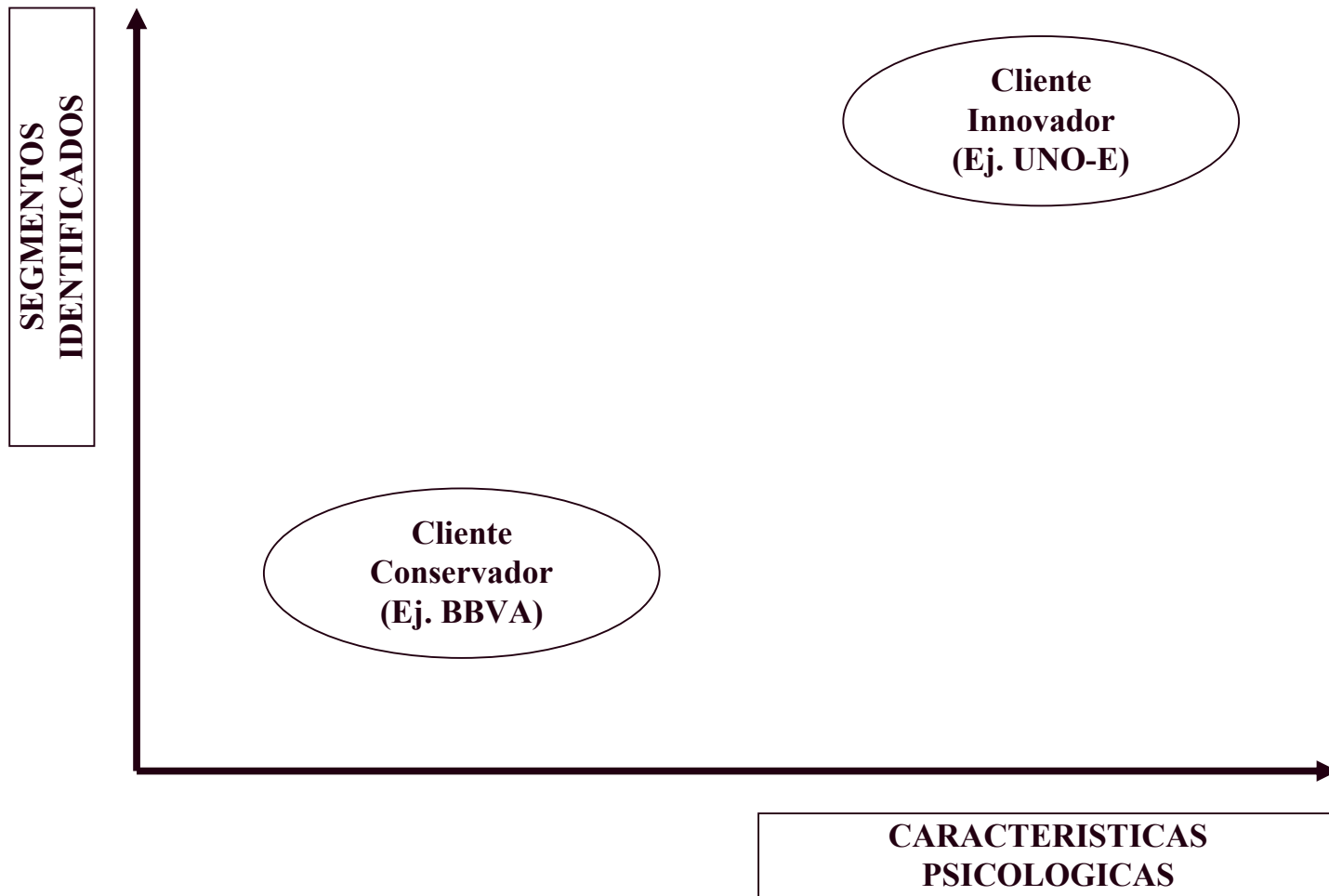
**Núcleos Urbanos/  
Renta Alta y Muy Alta  
(Ej. BSCH)**

© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





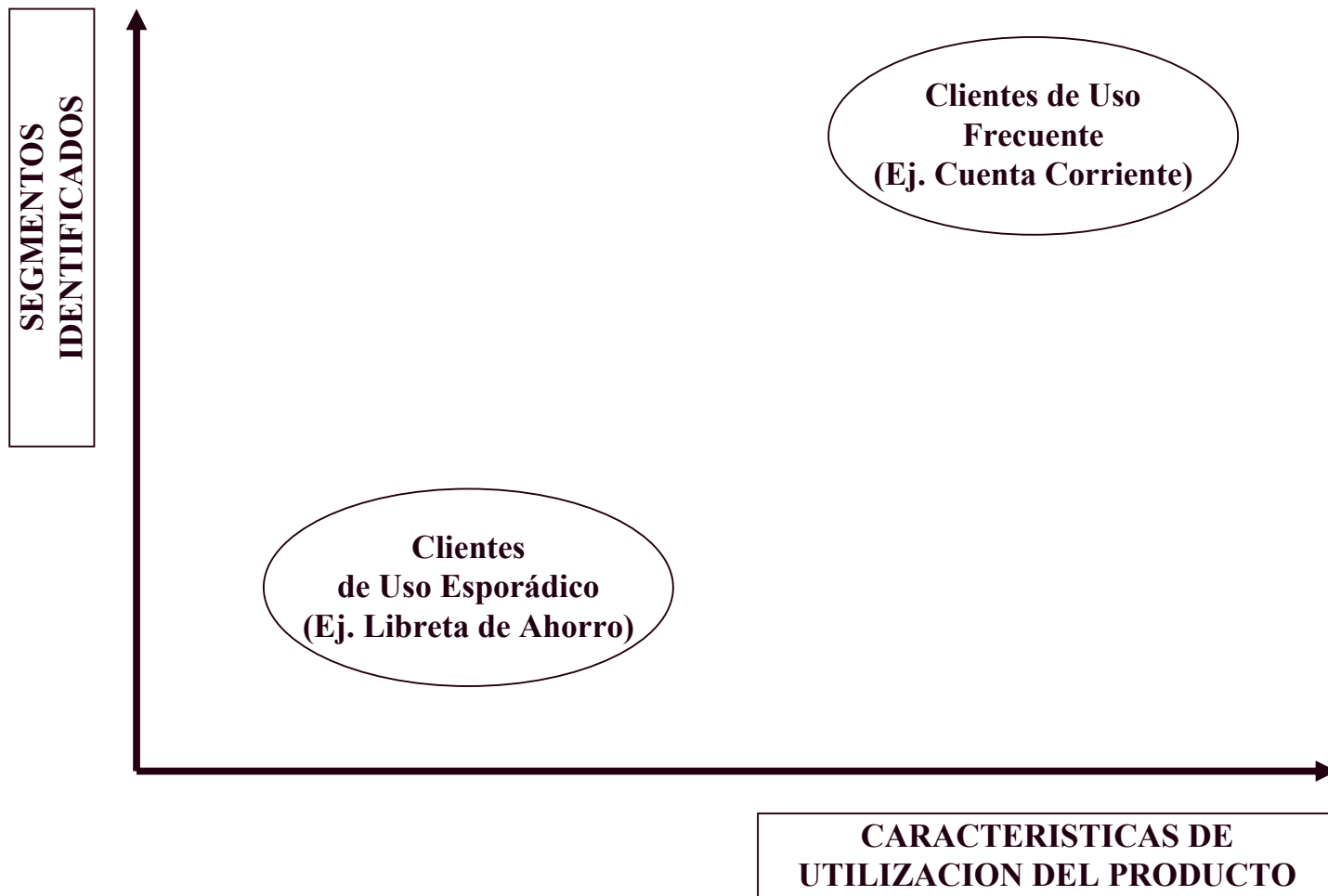
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



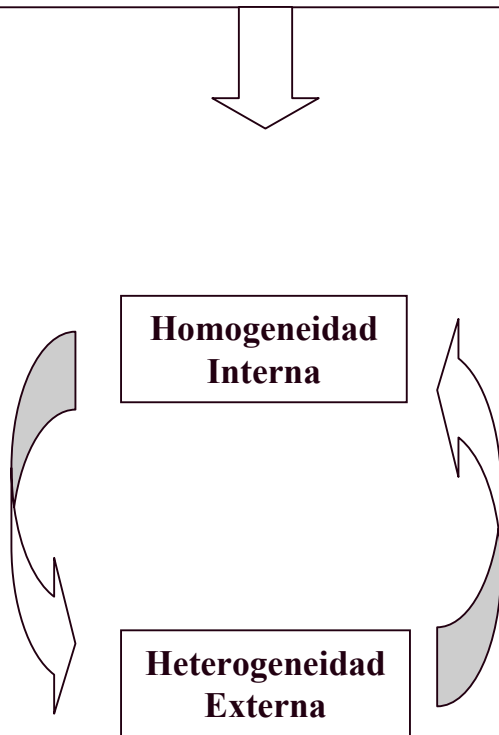
© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



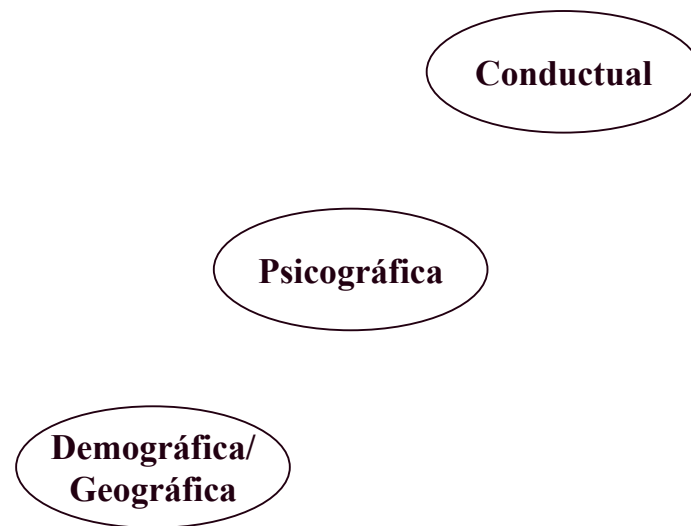
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

**OBJETIVO BASICO:**  
Lograr una segmentación  
lo más precisa posible

**RESTRICCION CENTRAL:**  
Los costes de la segmentación deben  
mantenerse en niveles moderados



NIVEL DE  
PRECISION

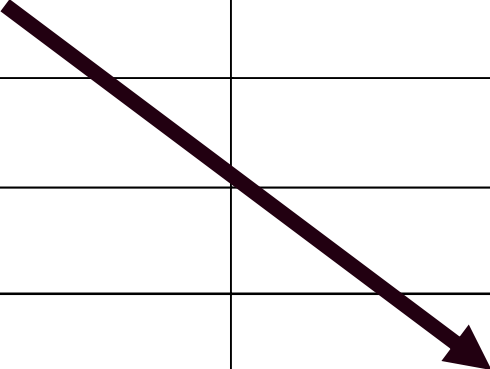


NIVEL DE  
COSTES



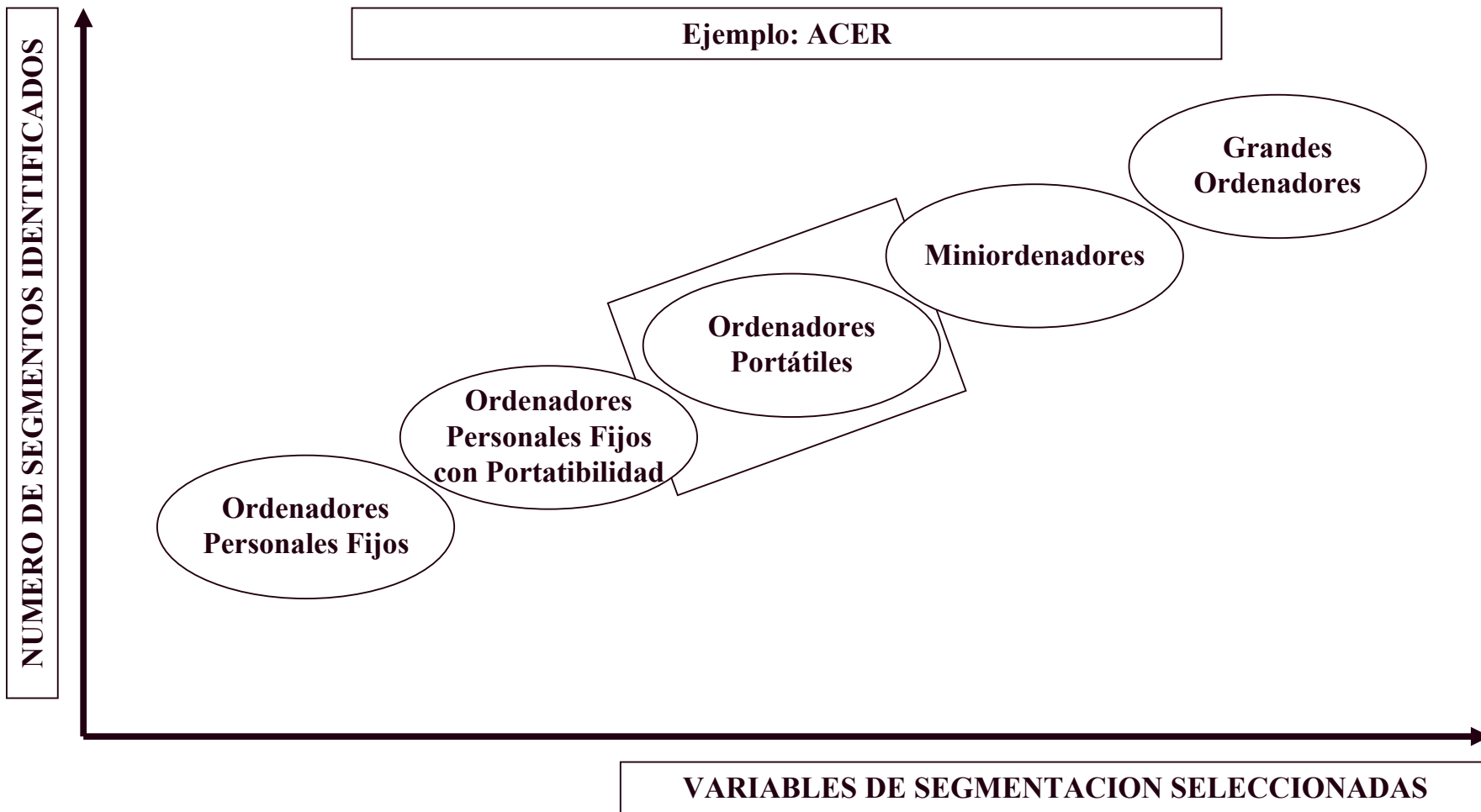
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

		<i>Alcance de Mercado</i>	
		<i>Algunos Clientes</i>	<i>Todos los Clientes</i>
<i>Alcance de Segmento</i>	<i>Especialización en un Unico Segmento</i>		
	<i>Especialización Selectiva</i>		
	<i>Especialización Vinculada</i>		
	<i>Cobertura Total</i>		





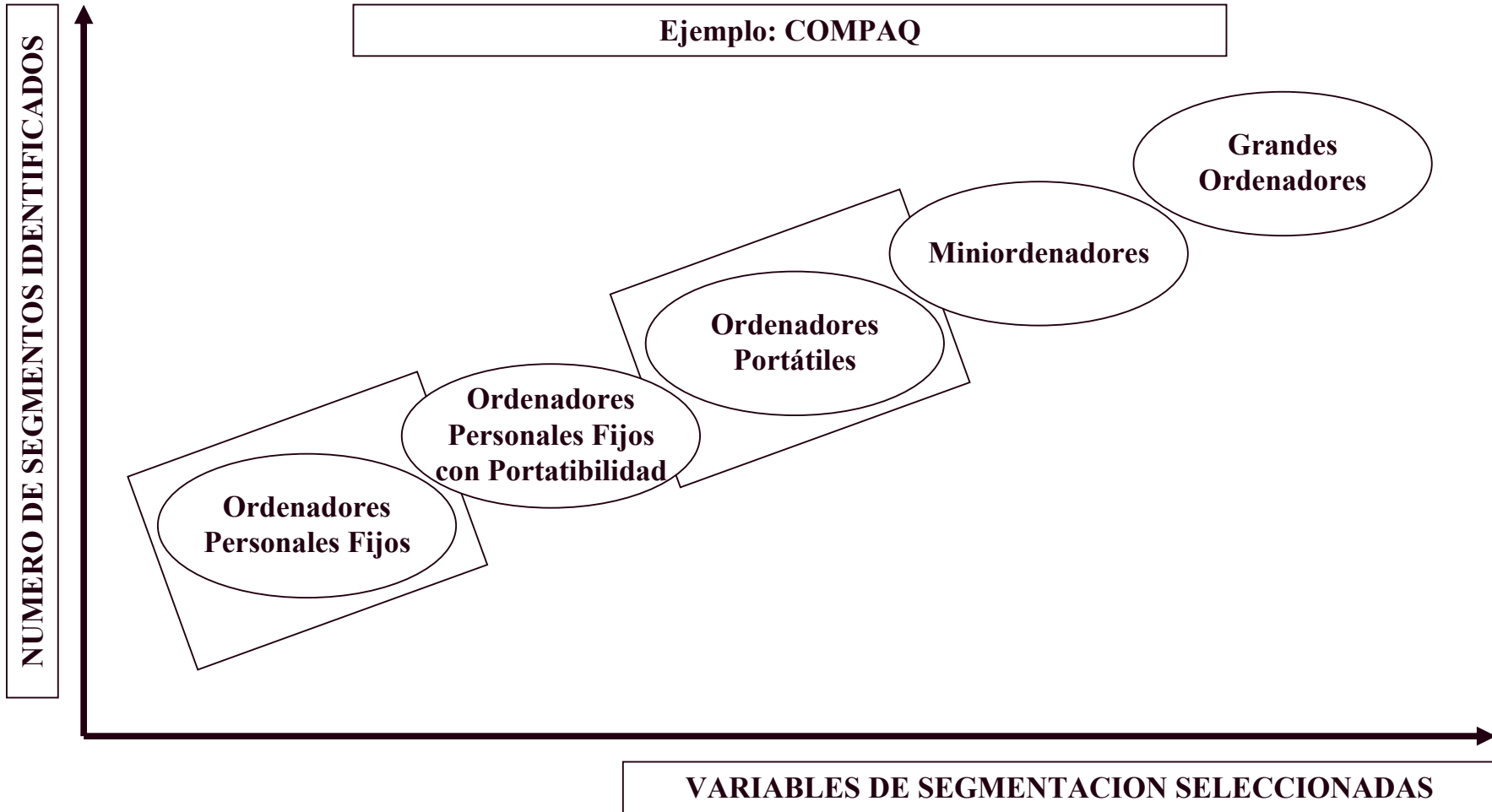
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



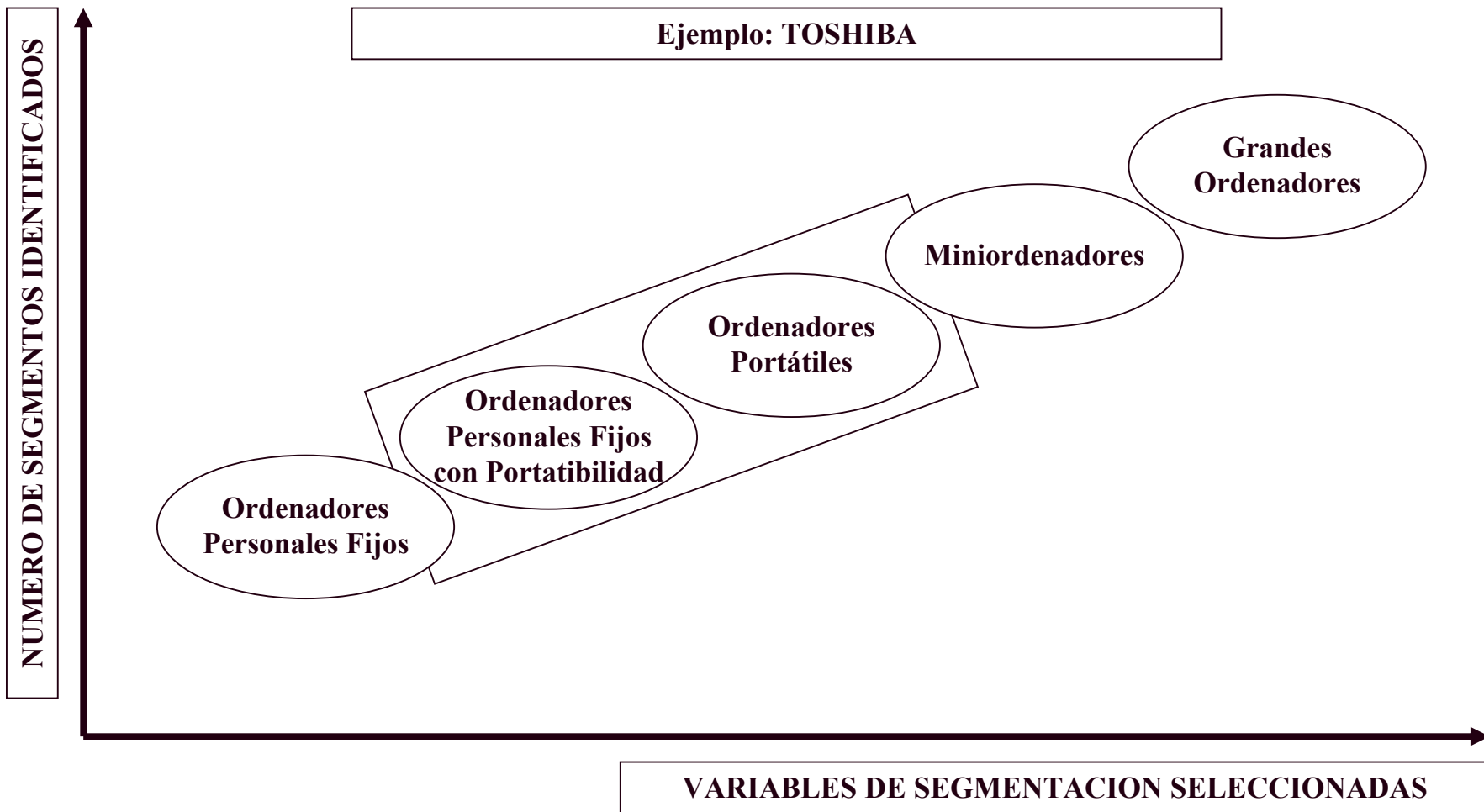
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



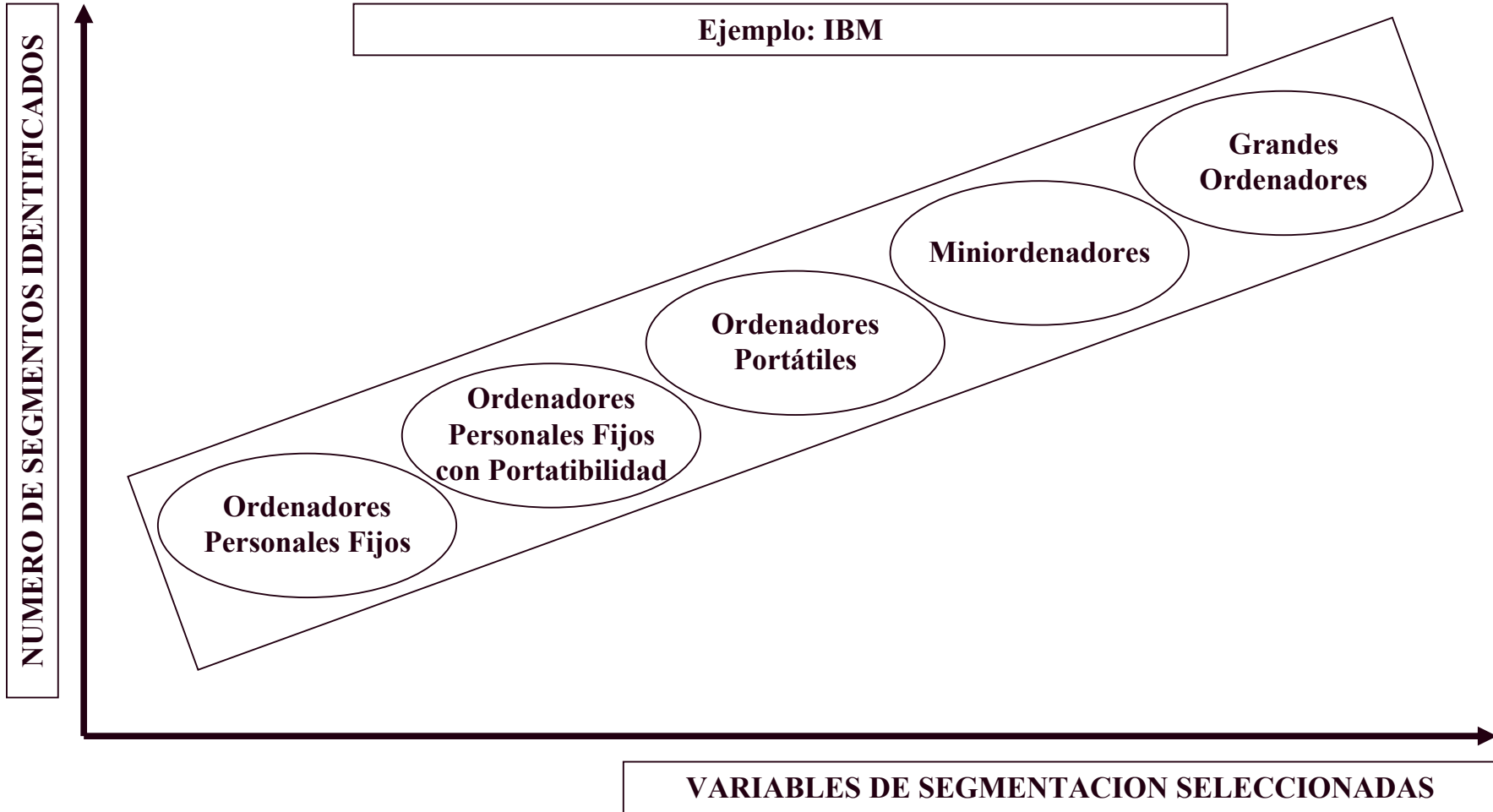
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

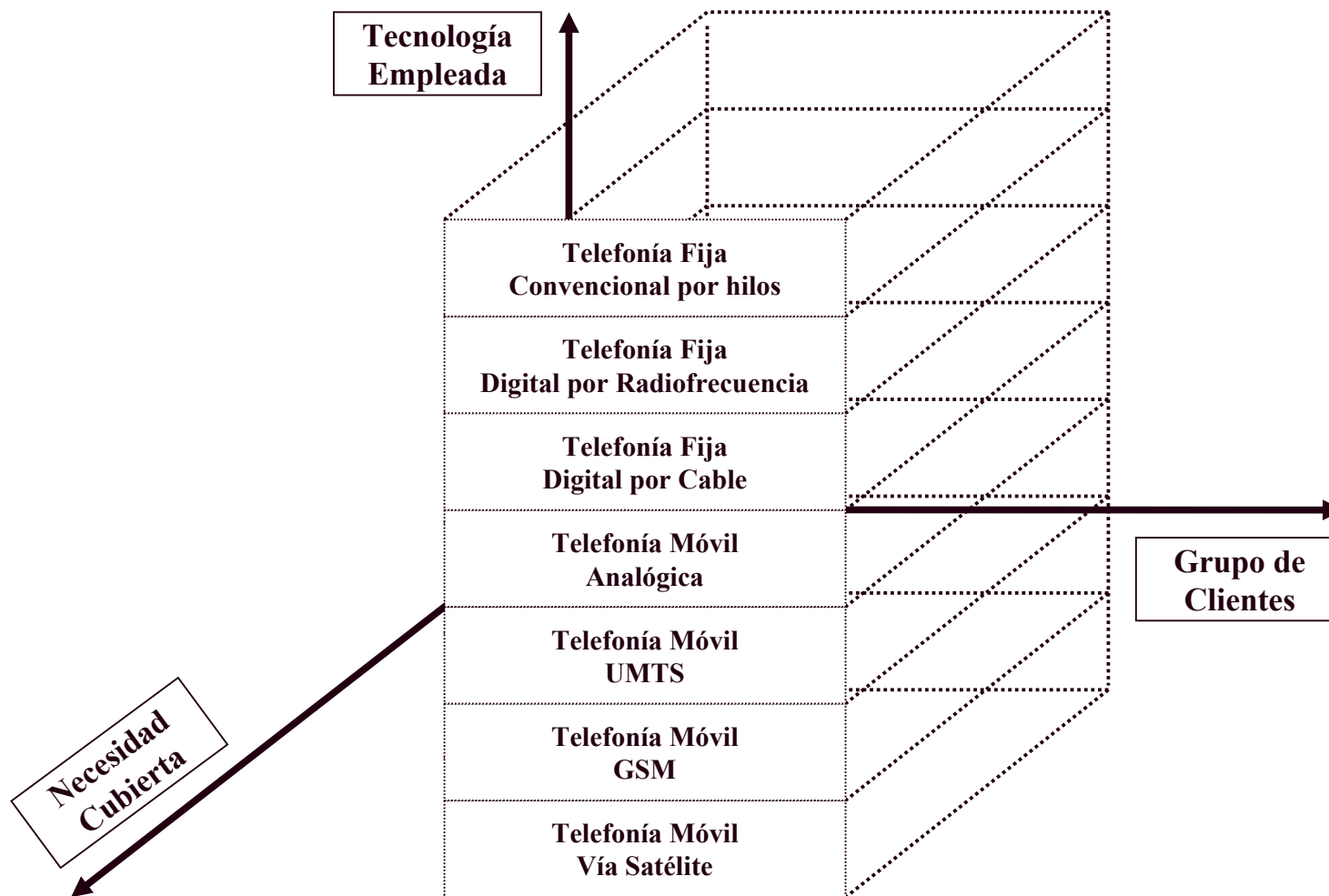


© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





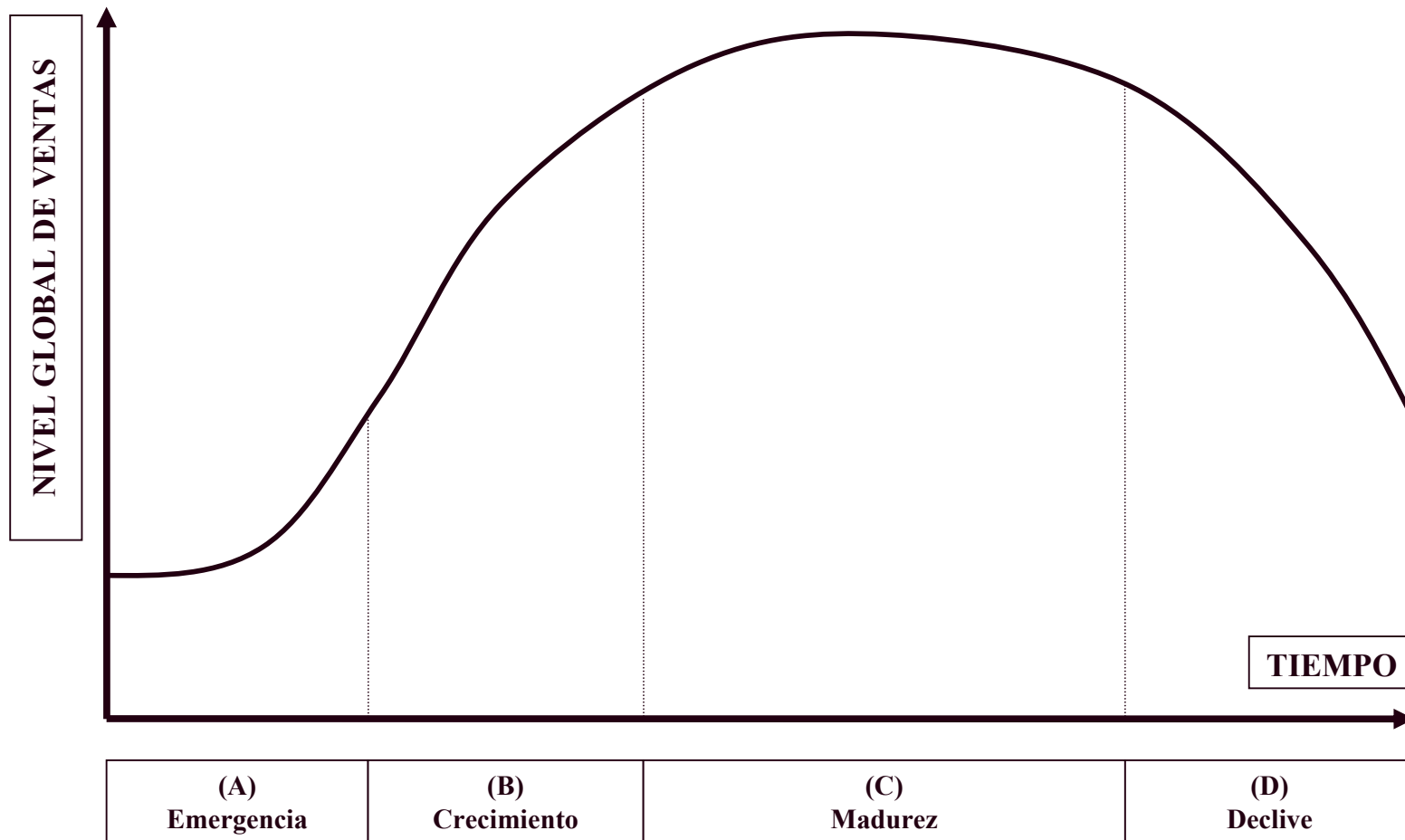
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



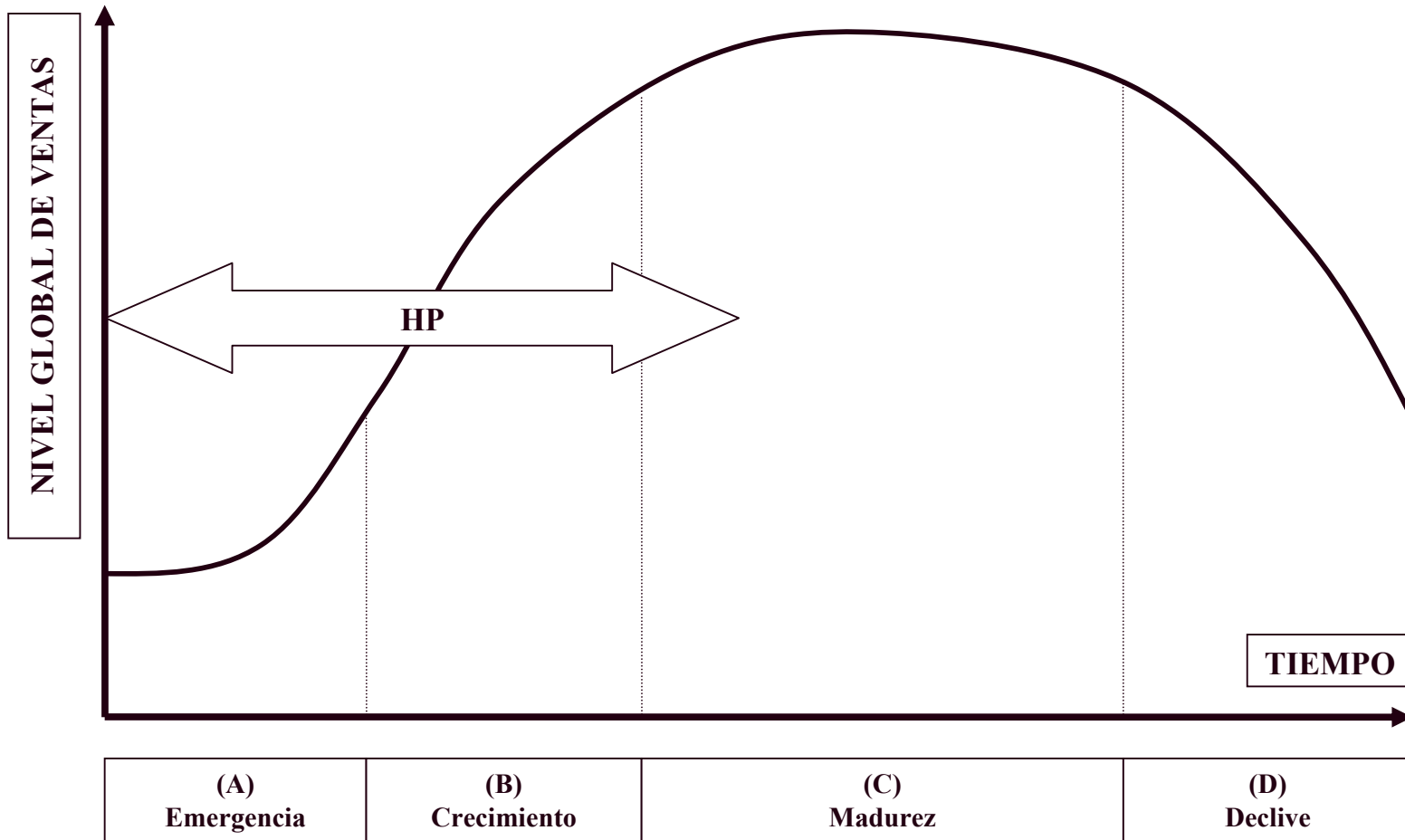
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



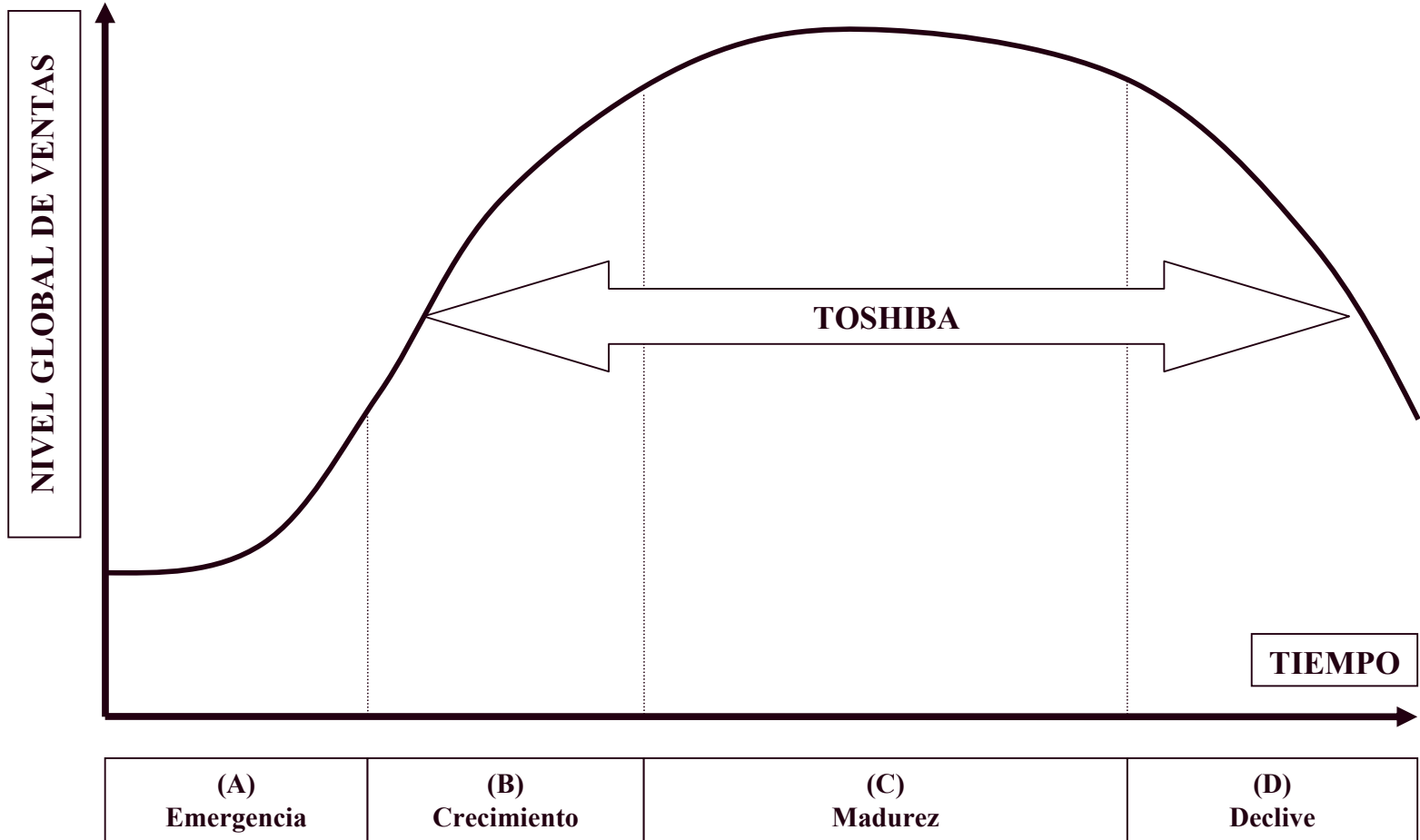
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



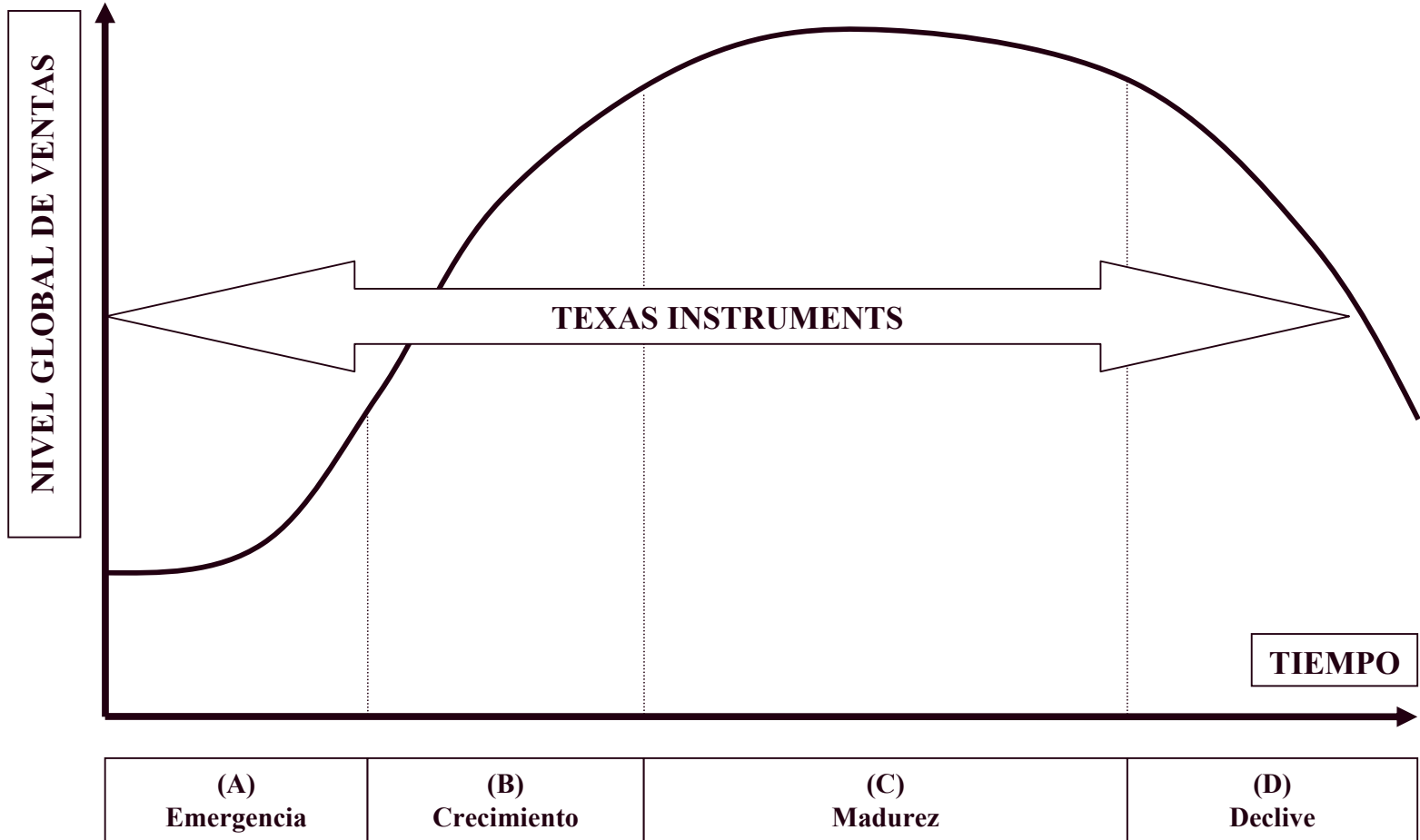
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



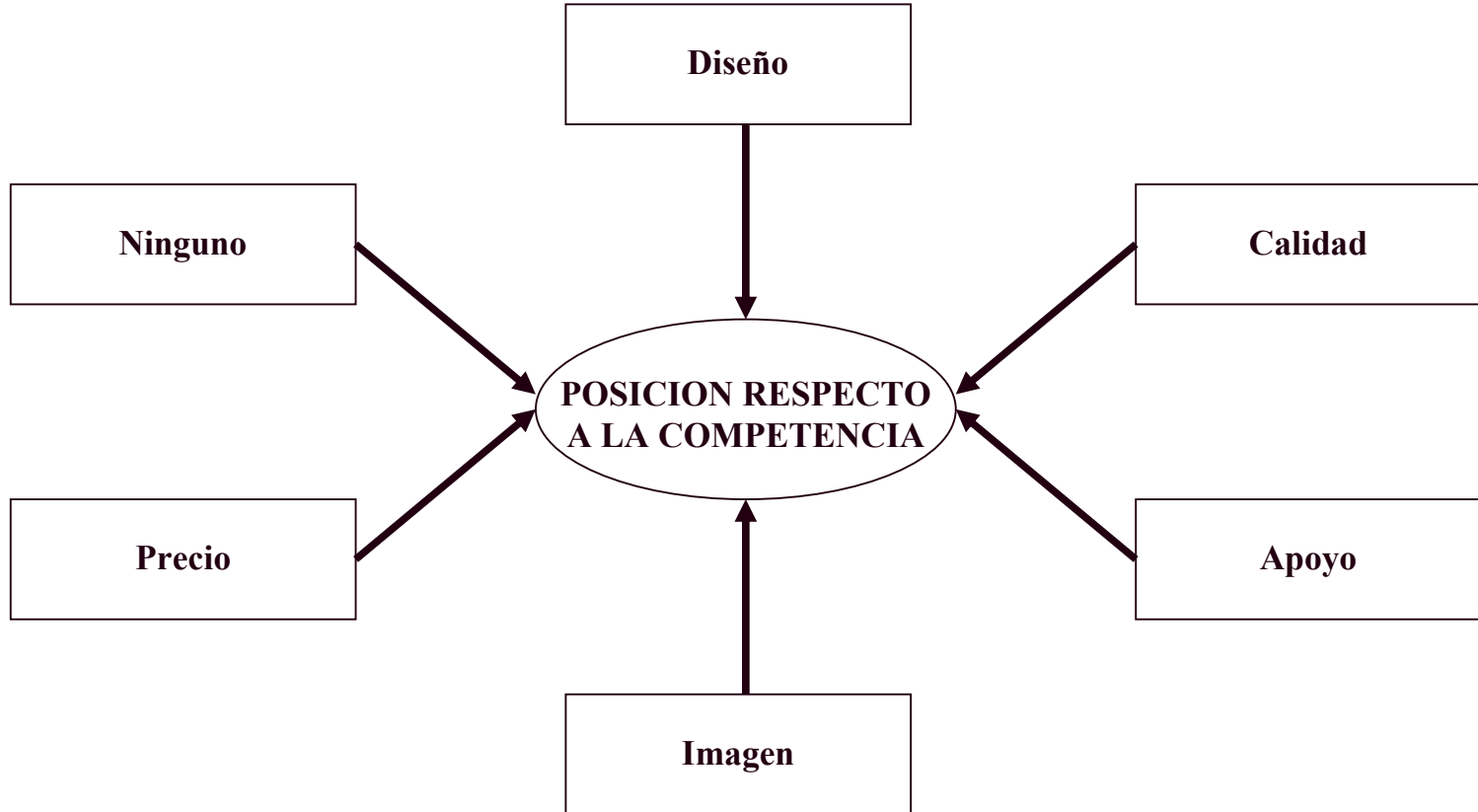
© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

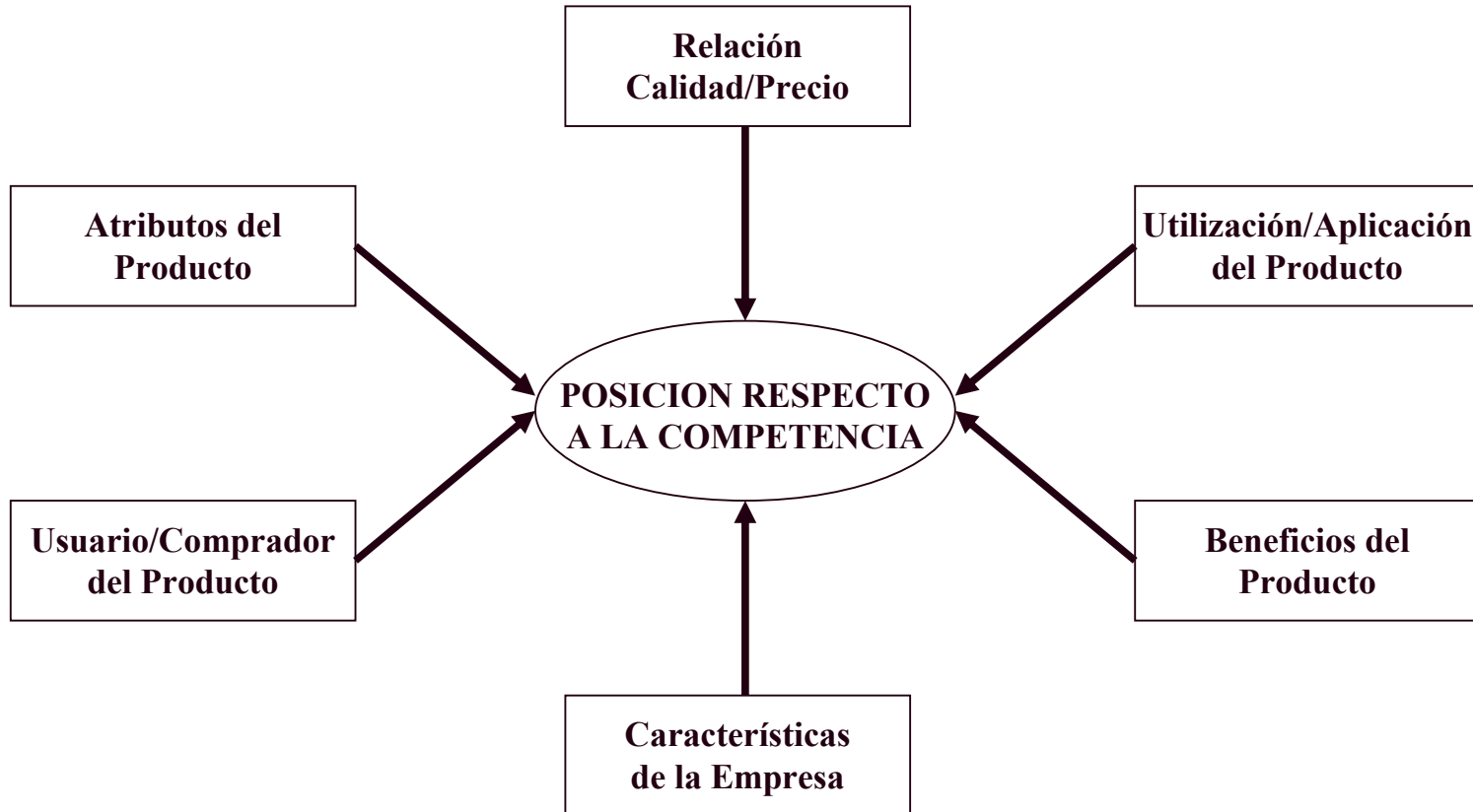


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



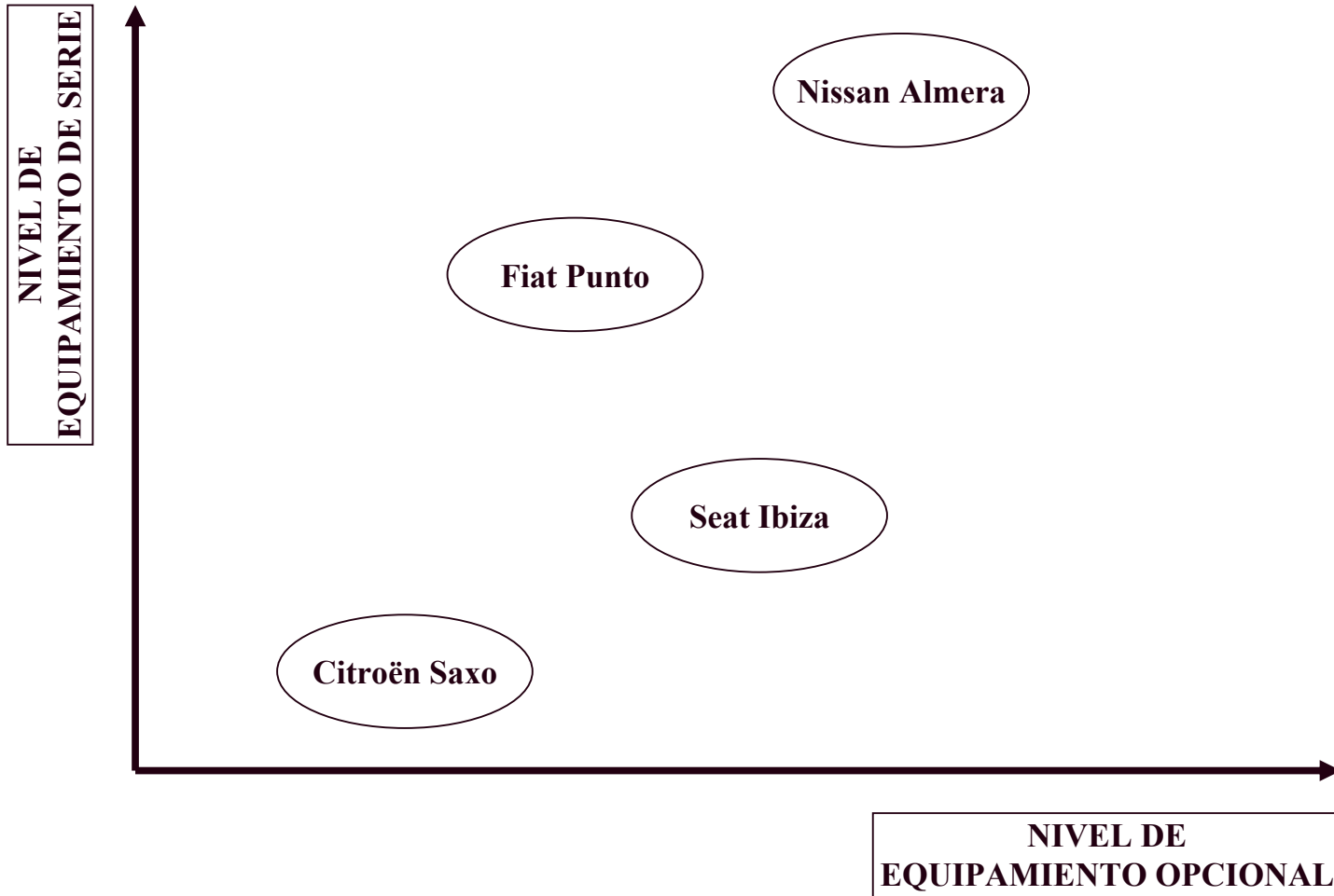
© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)







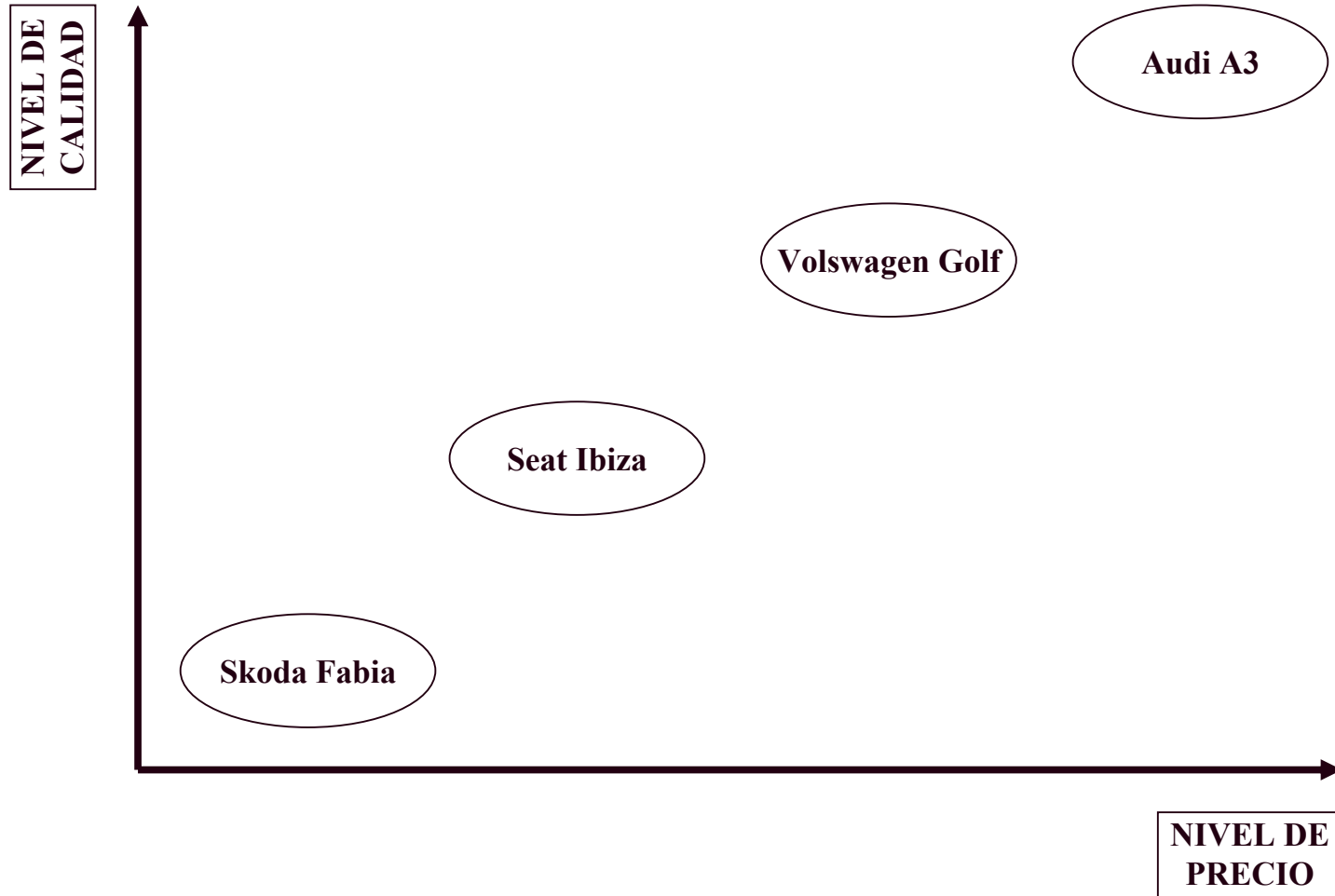
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)







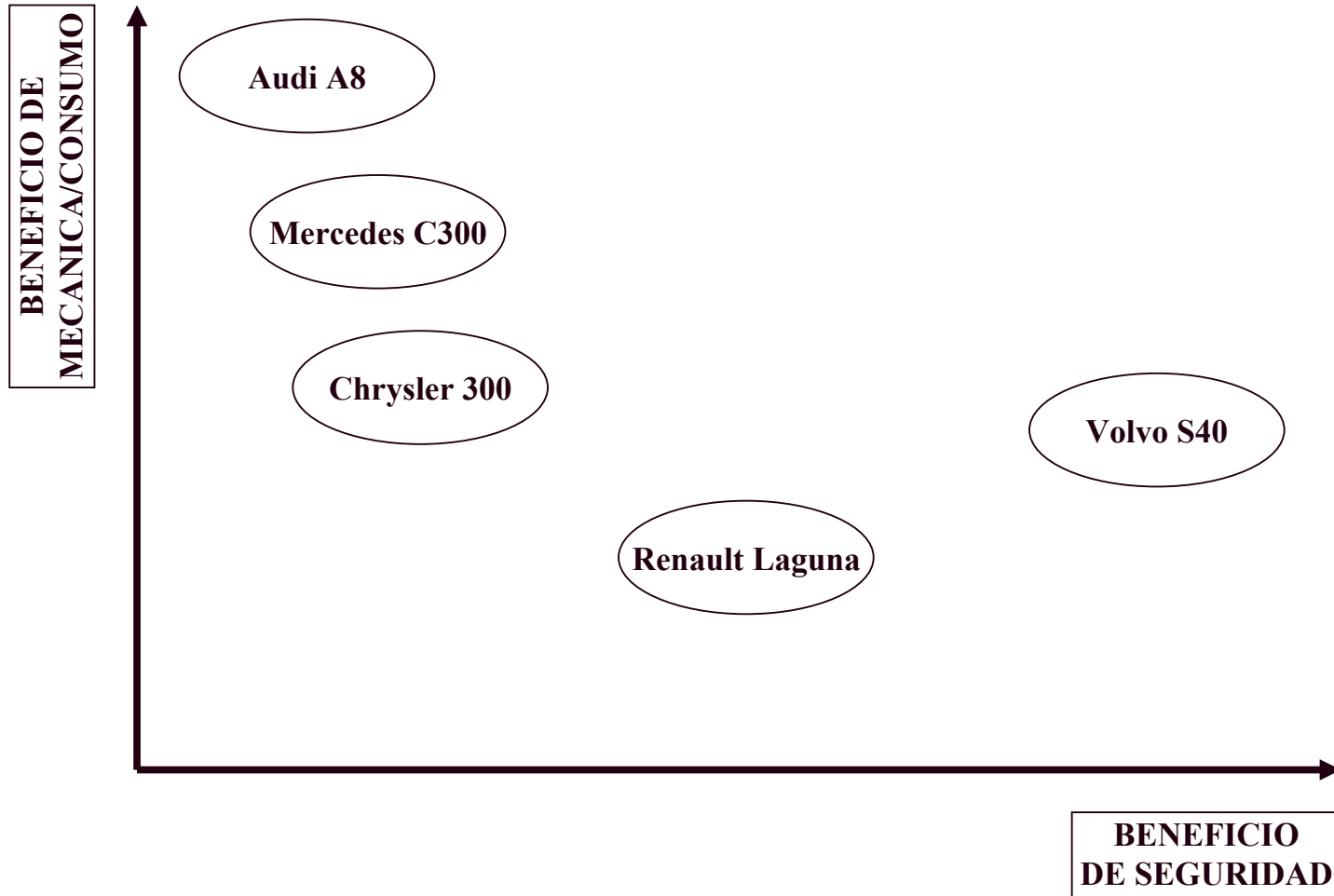
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



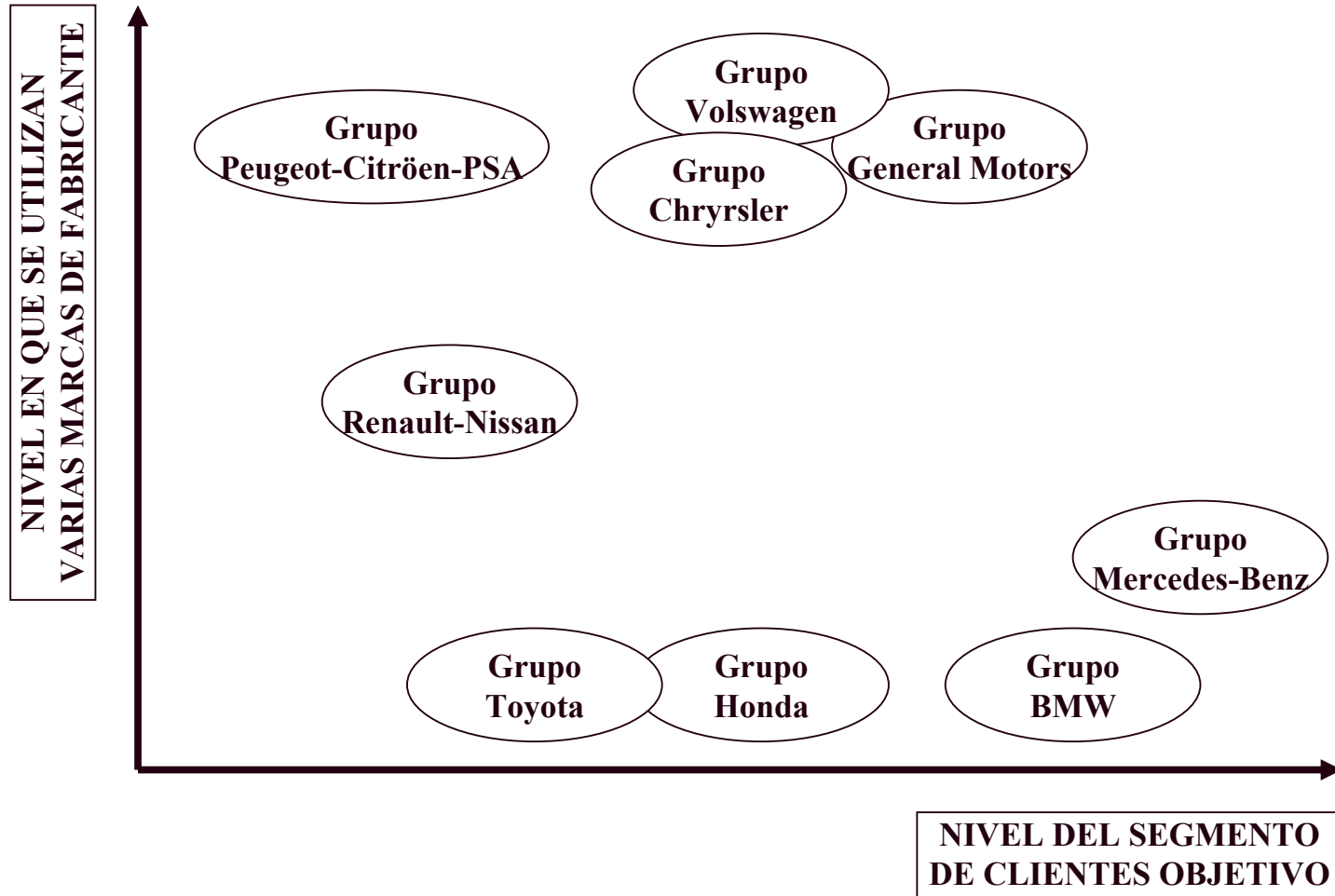
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

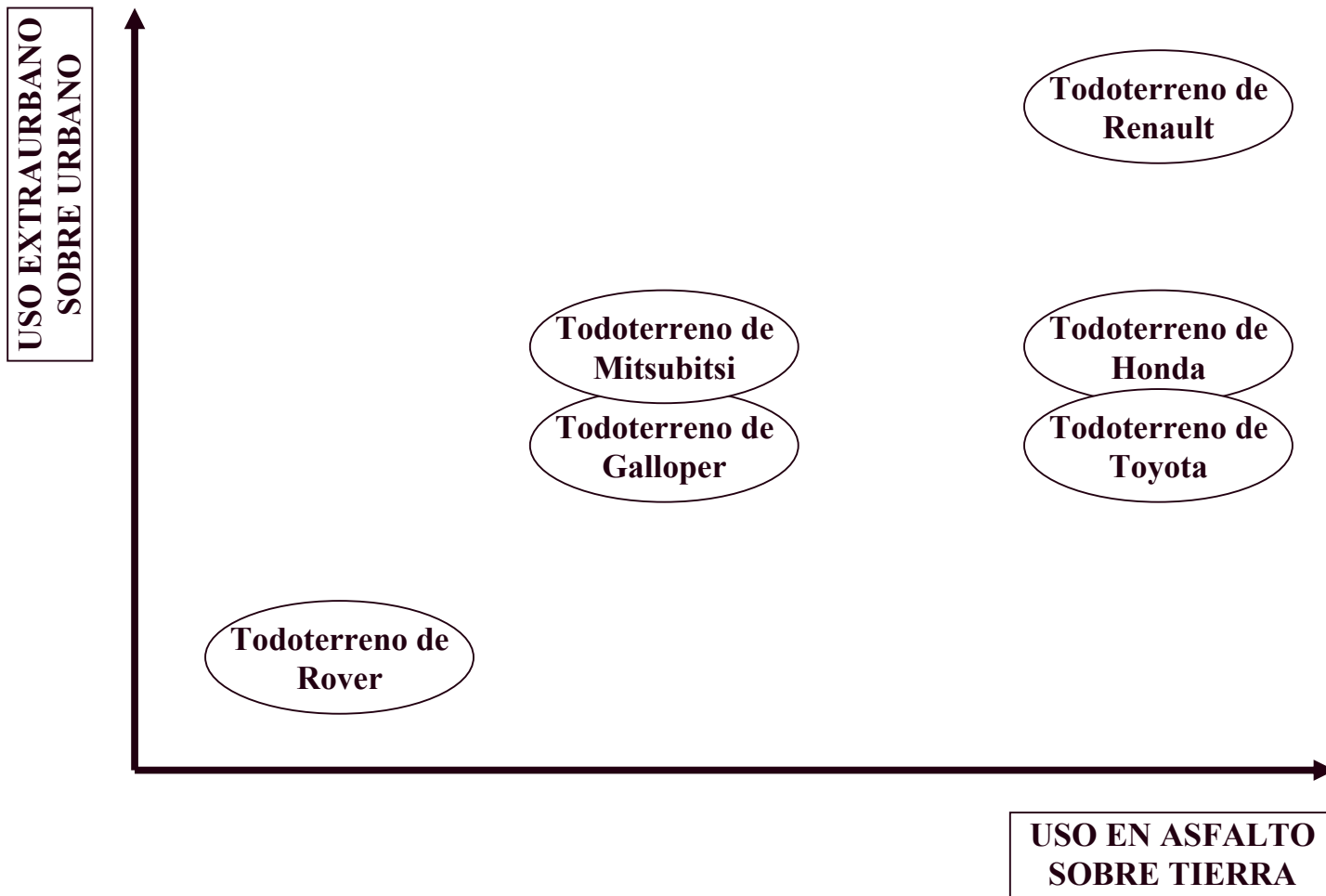


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





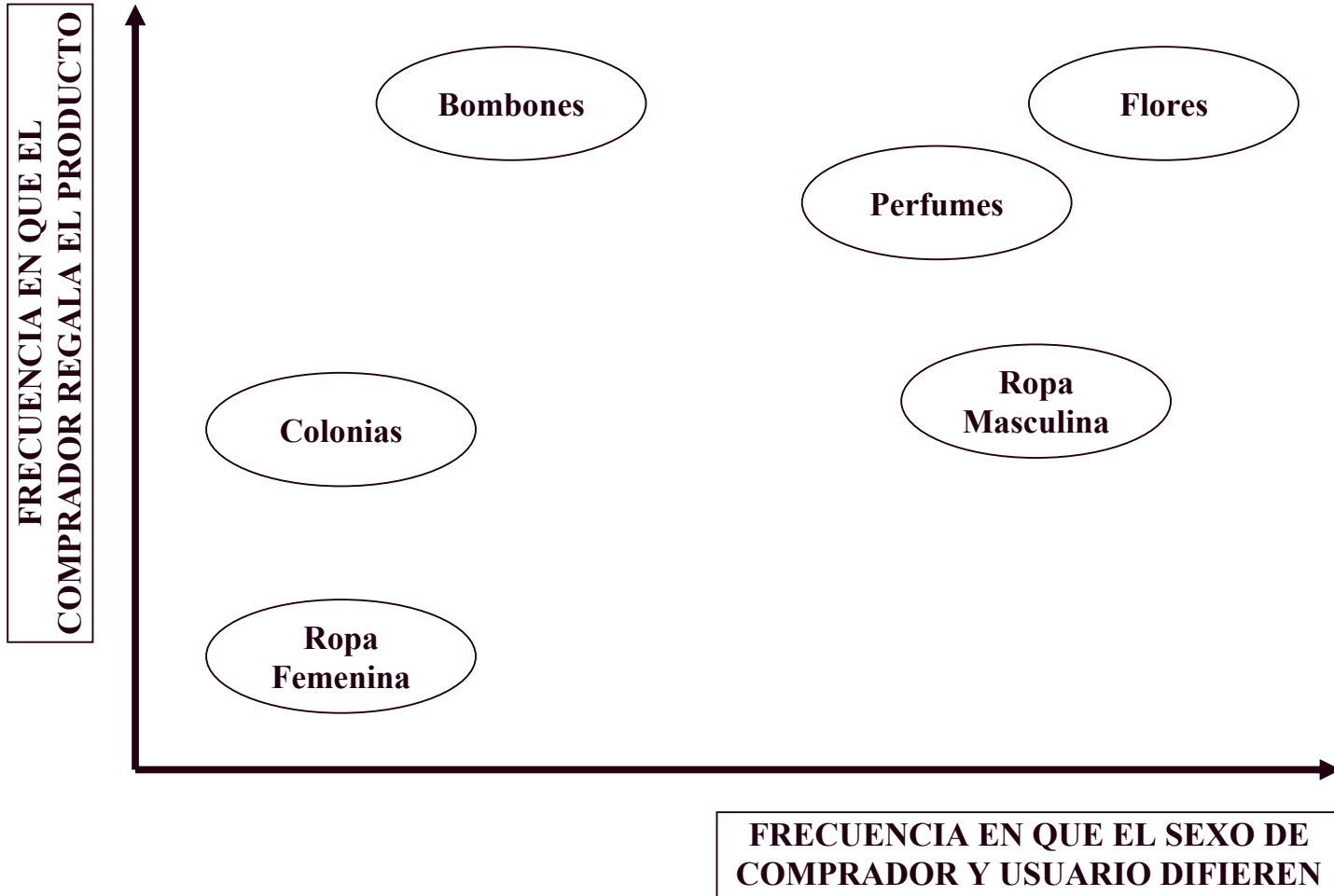
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

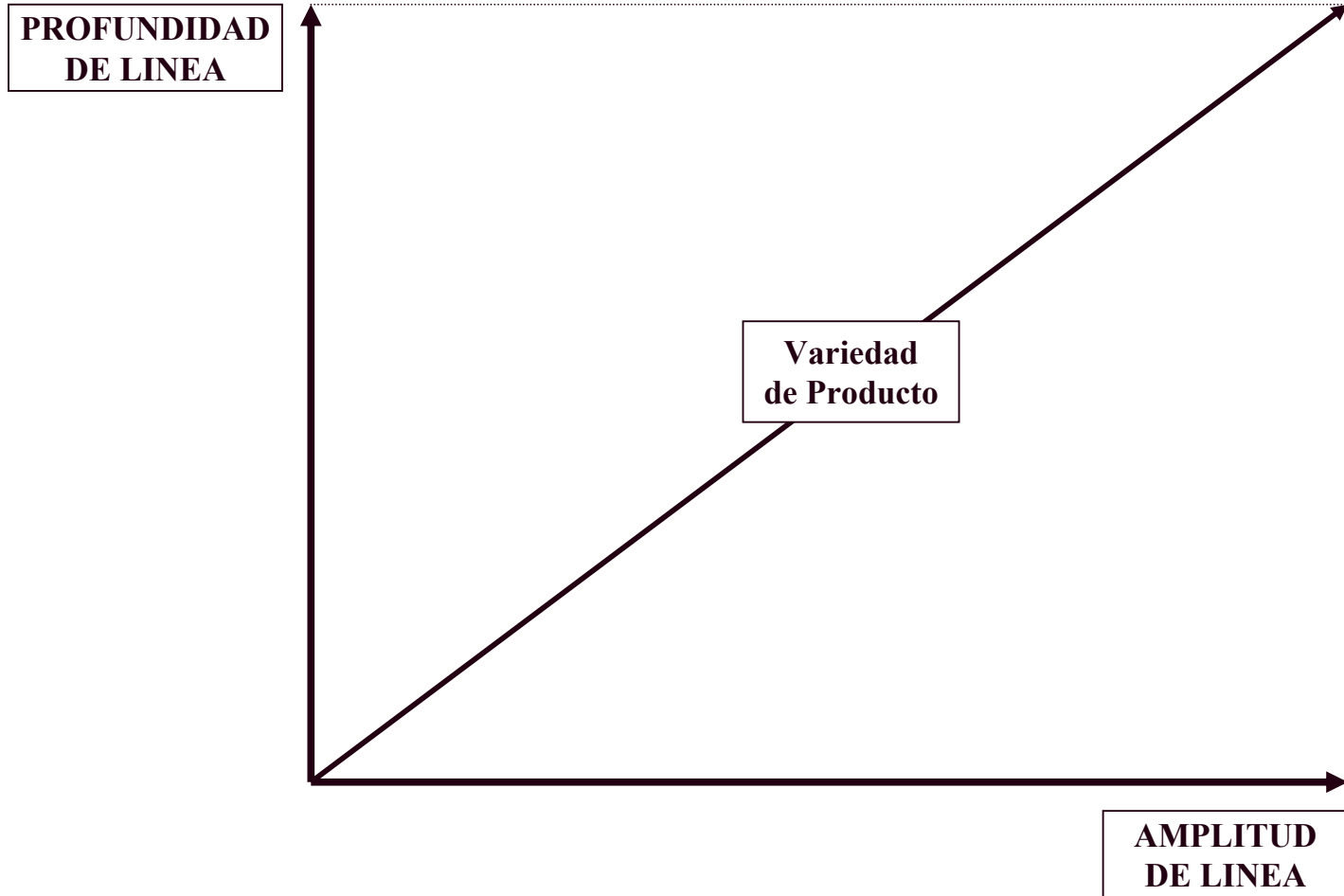


© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





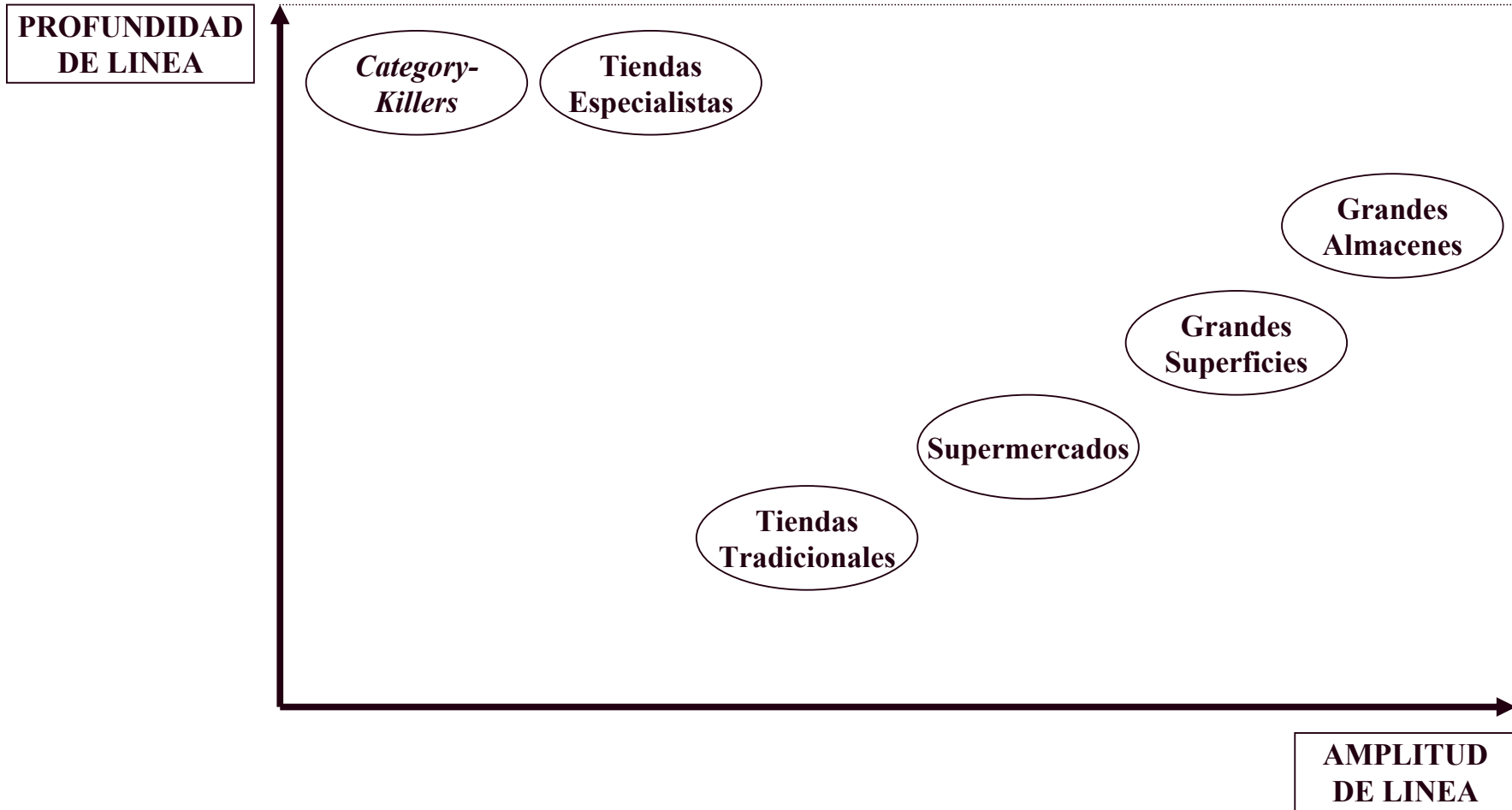
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



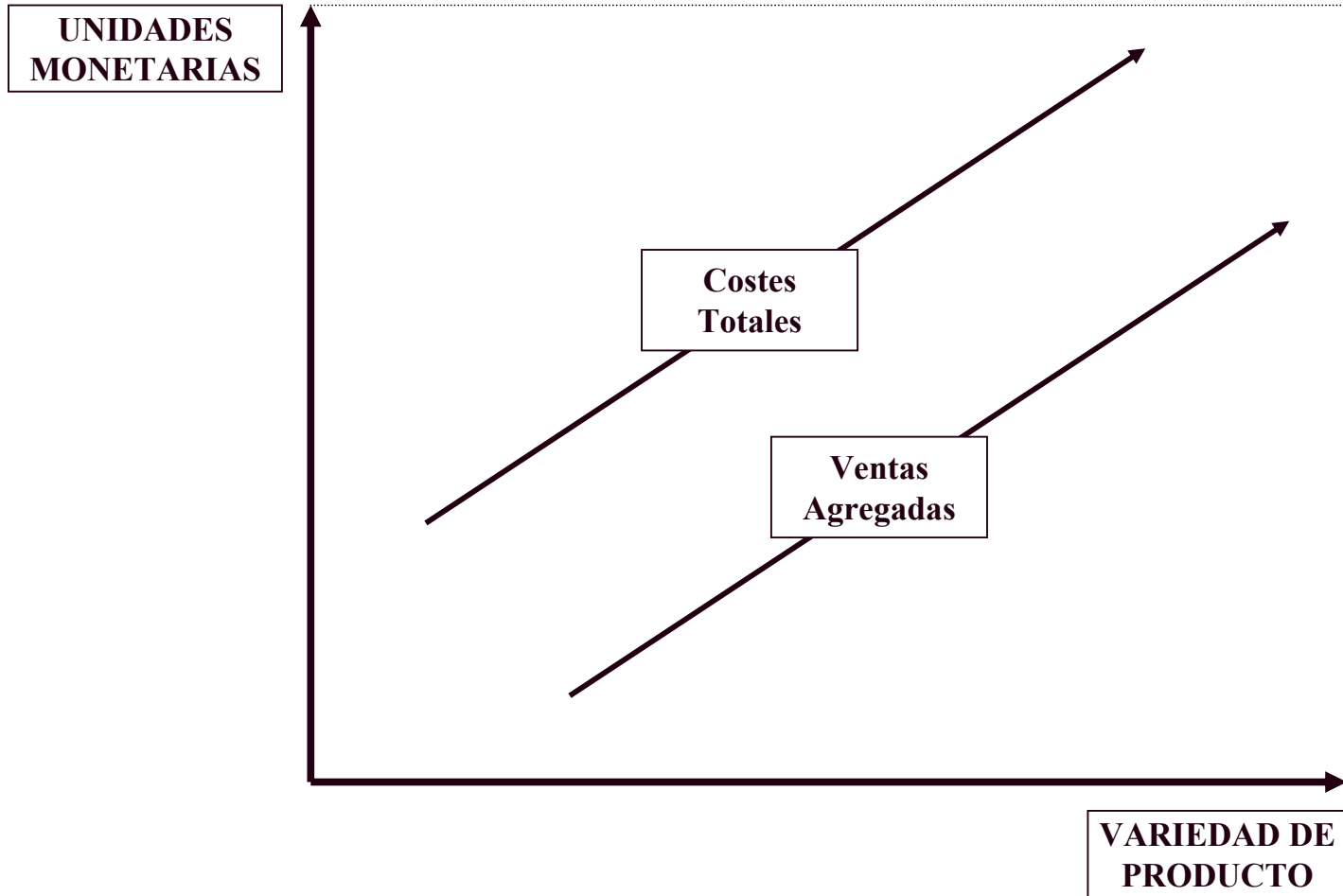
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

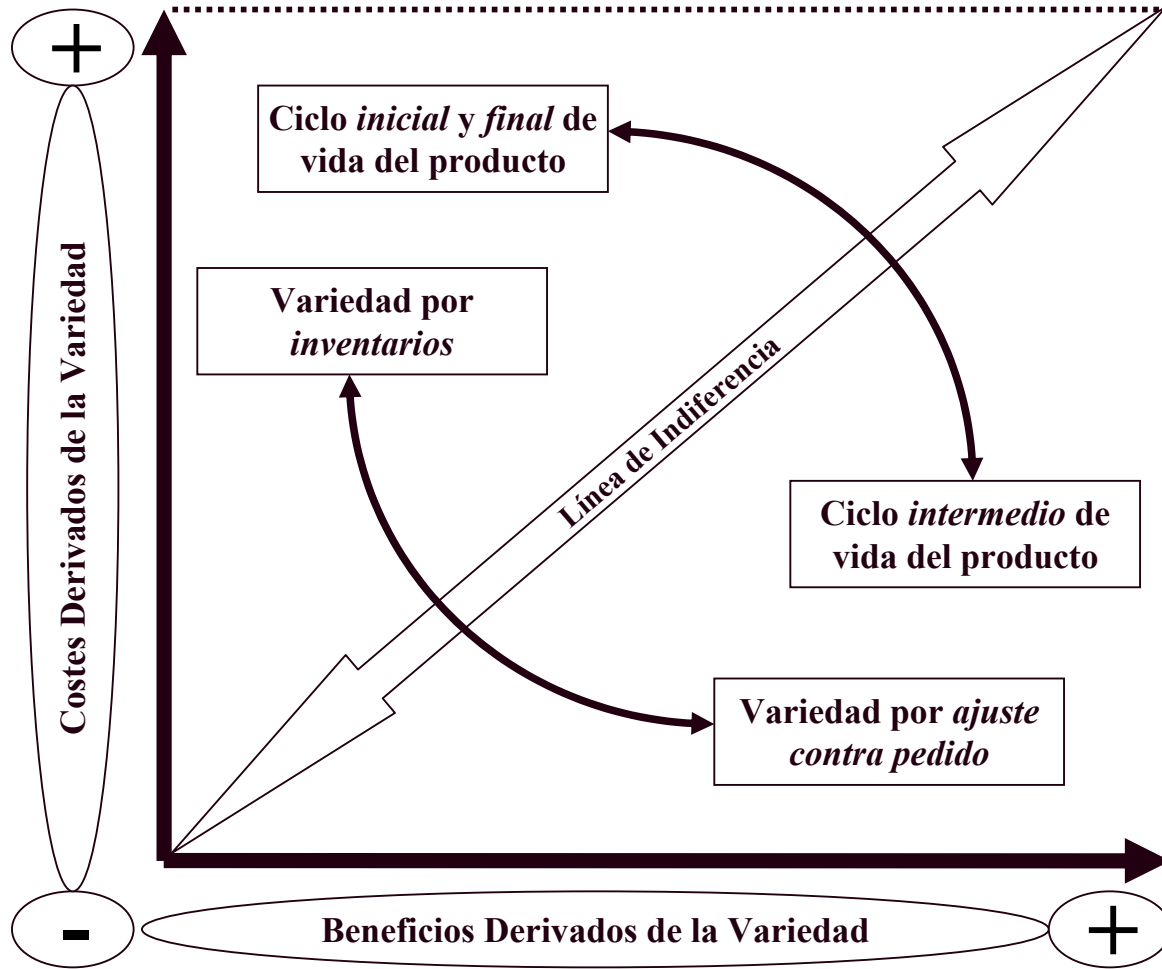


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





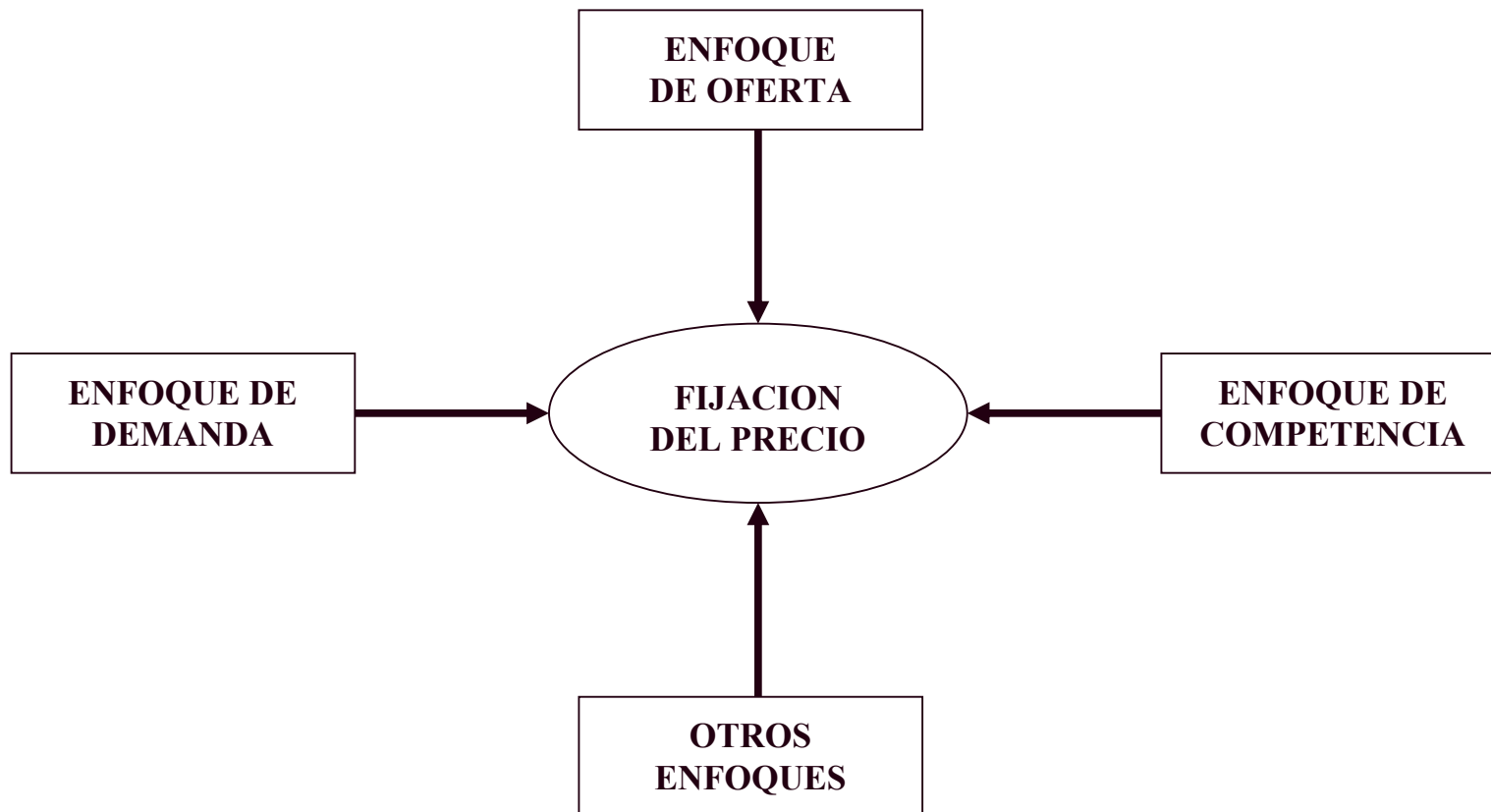
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





**OBJETIVO BÁSICO:**

**Fijar un precio para el producto que esté basado en los costes totales en que incurre la empresa para obtenerlo**

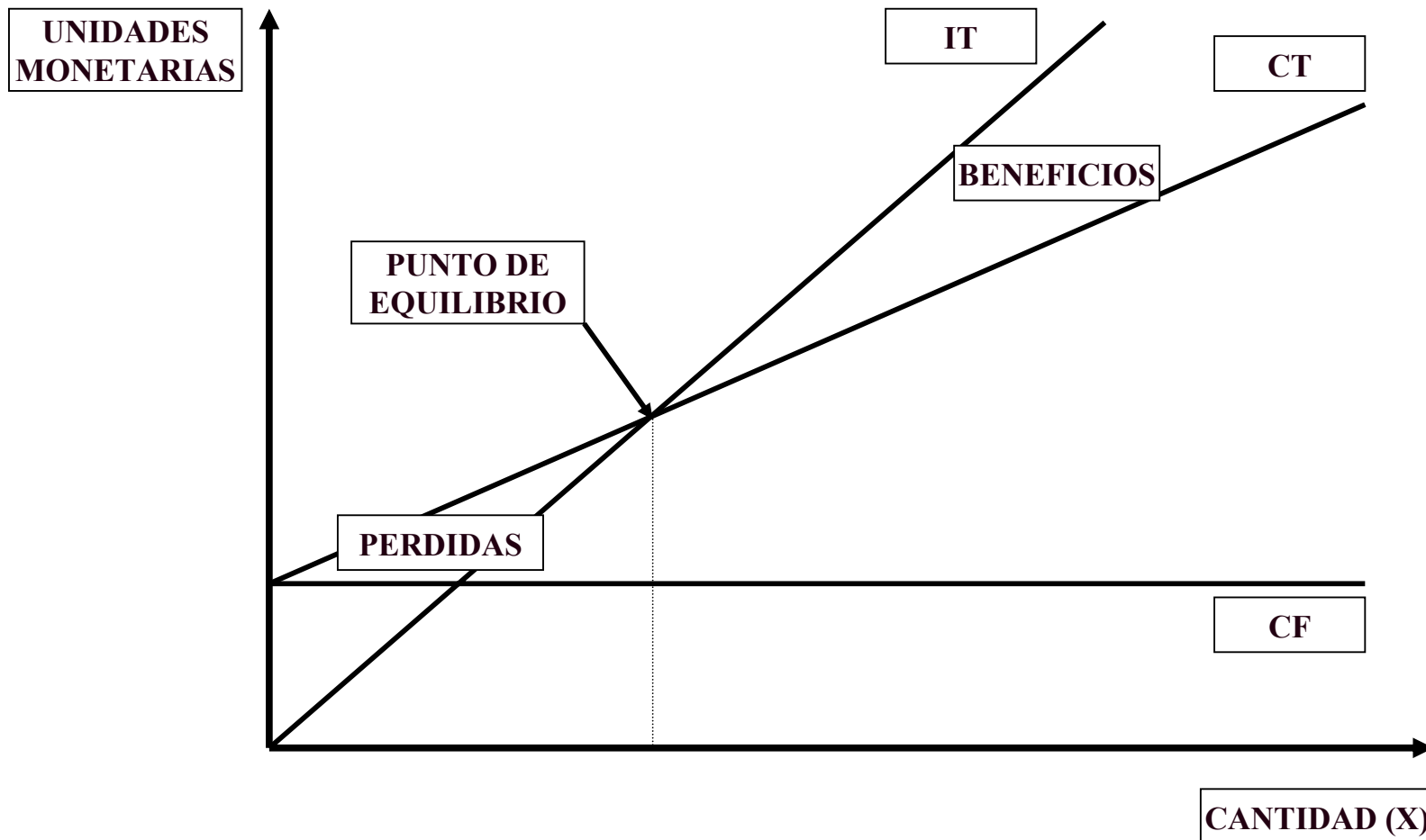
**CUESTIÓN CENTRAL:**

**¿Cuál es el coste del producto y su variación con el volumen de producción?**

		<b>DIMENSION TEMPORAL DE LA ESTRATEGIA DE FIJACION DE PRECIOS</b>	
		<b>A CORTO PLAZO (Estrategia Estática)</b>	<b>A MEDIO/LARGO PLAZO (Estrategia Dinámica)</b>
<b>RIESGO ASUMIDO EN LA ESTRATEGIA DE FIJACION DE PRECIOS</b>	<b>ELEVADO (Estrategia Agresiva)</b>	<b>Precios basados en el nivel de ocupación de la capacidad productiva</b>	<b>Precios basados en la curva de experiencia</b>
	<b>REDUCIDO (Estrategia Defensiva)</b>	<b>Precios basados en un margen de beneficio</b>	<b>Precios basados en las economías de escala</b>

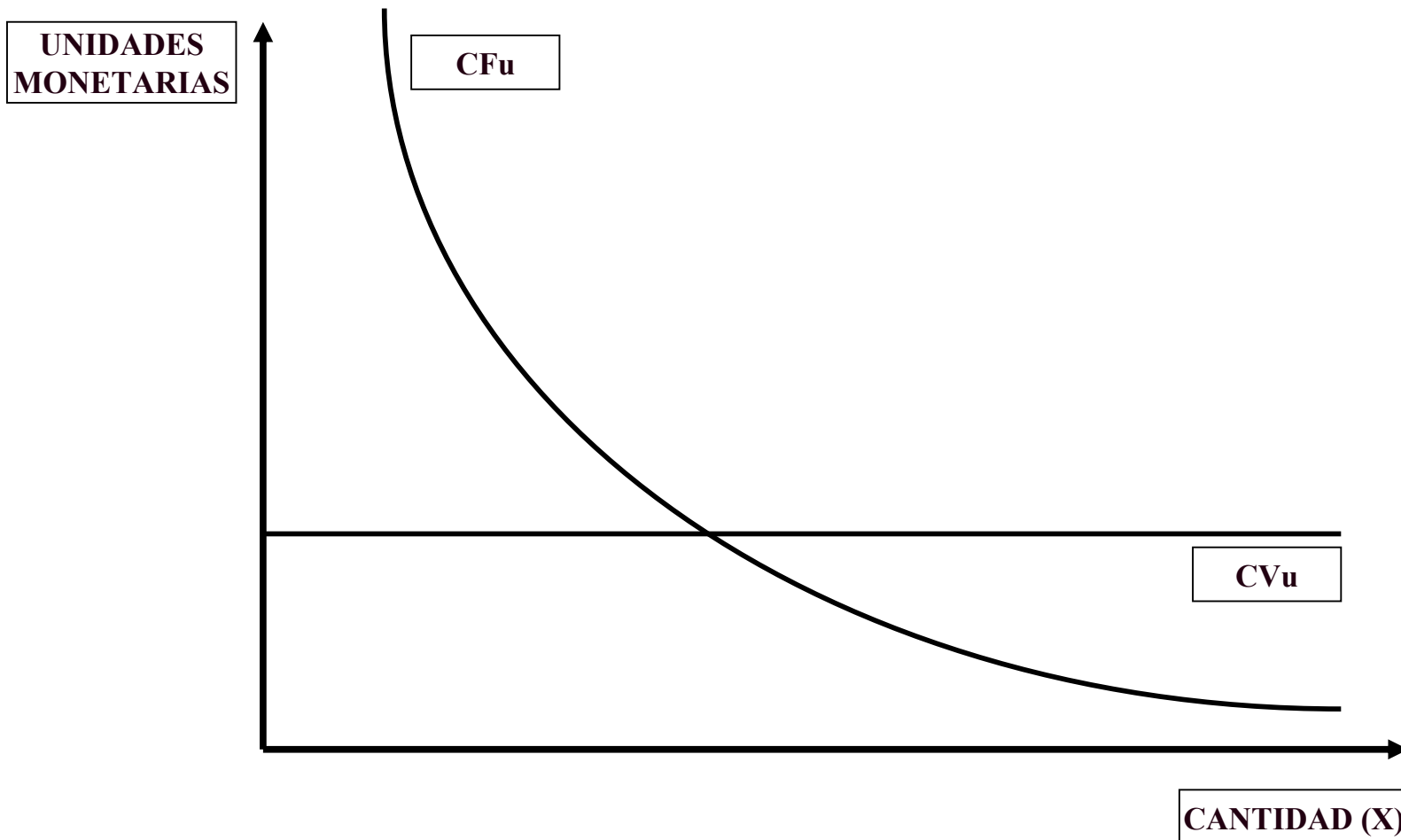


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





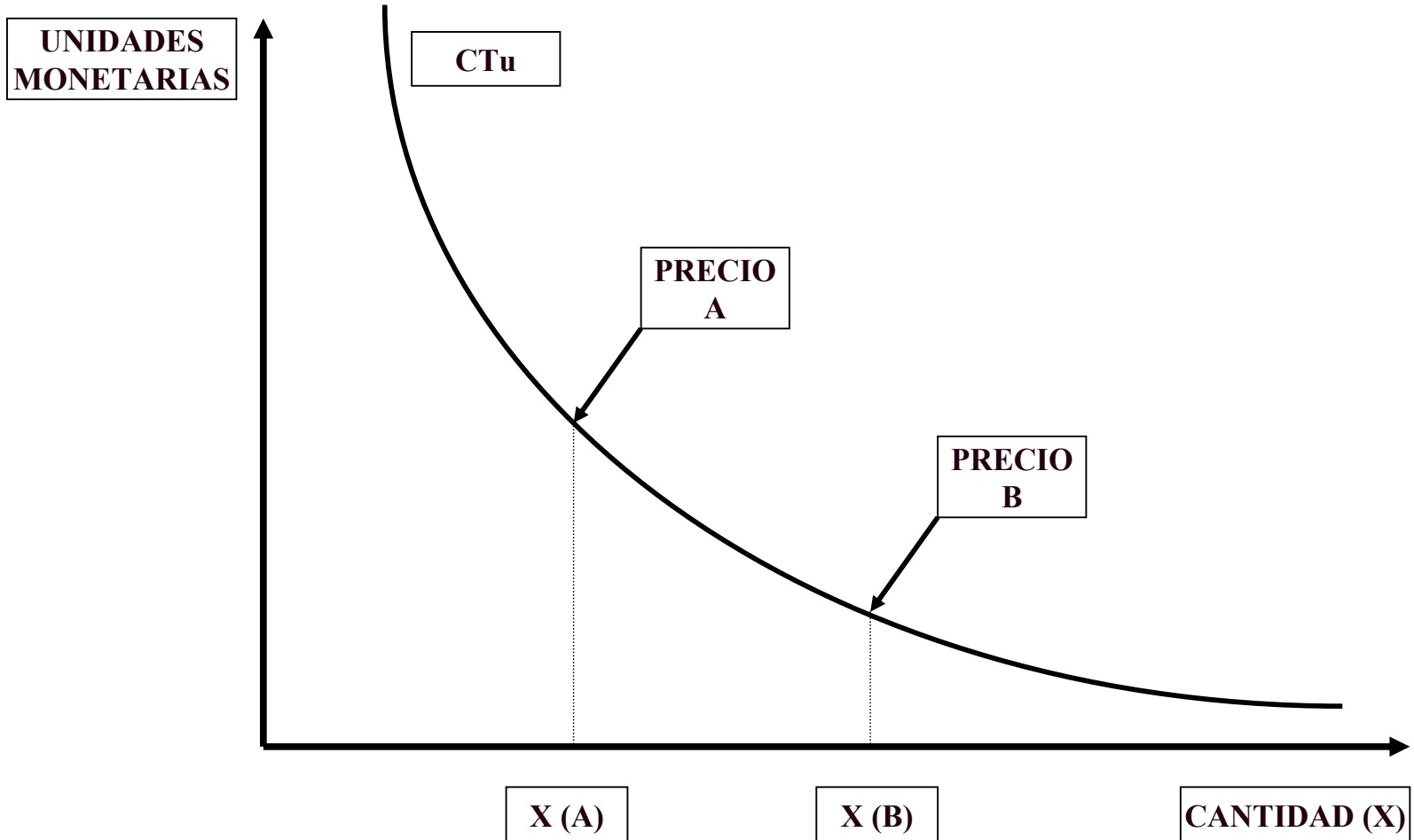
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



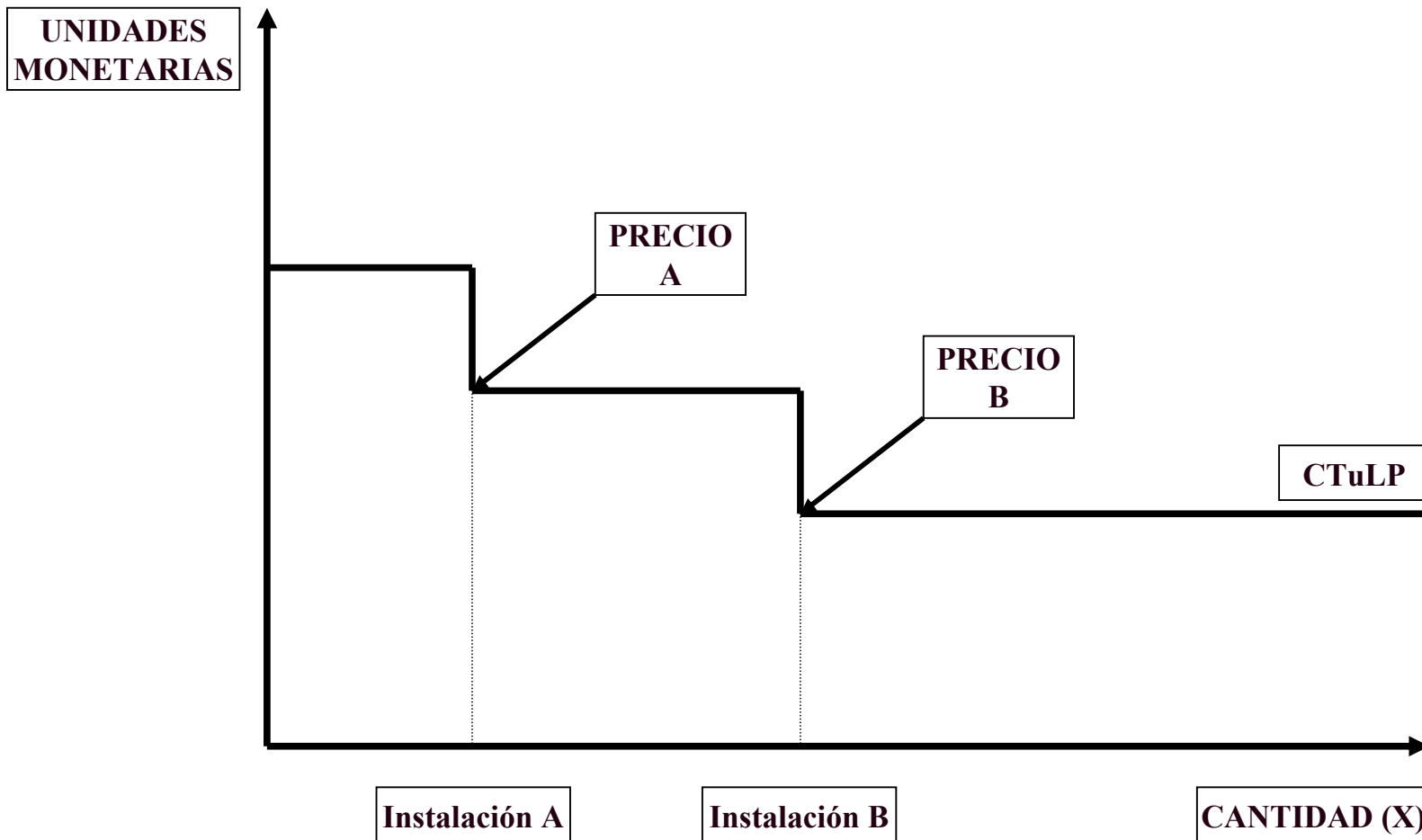
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



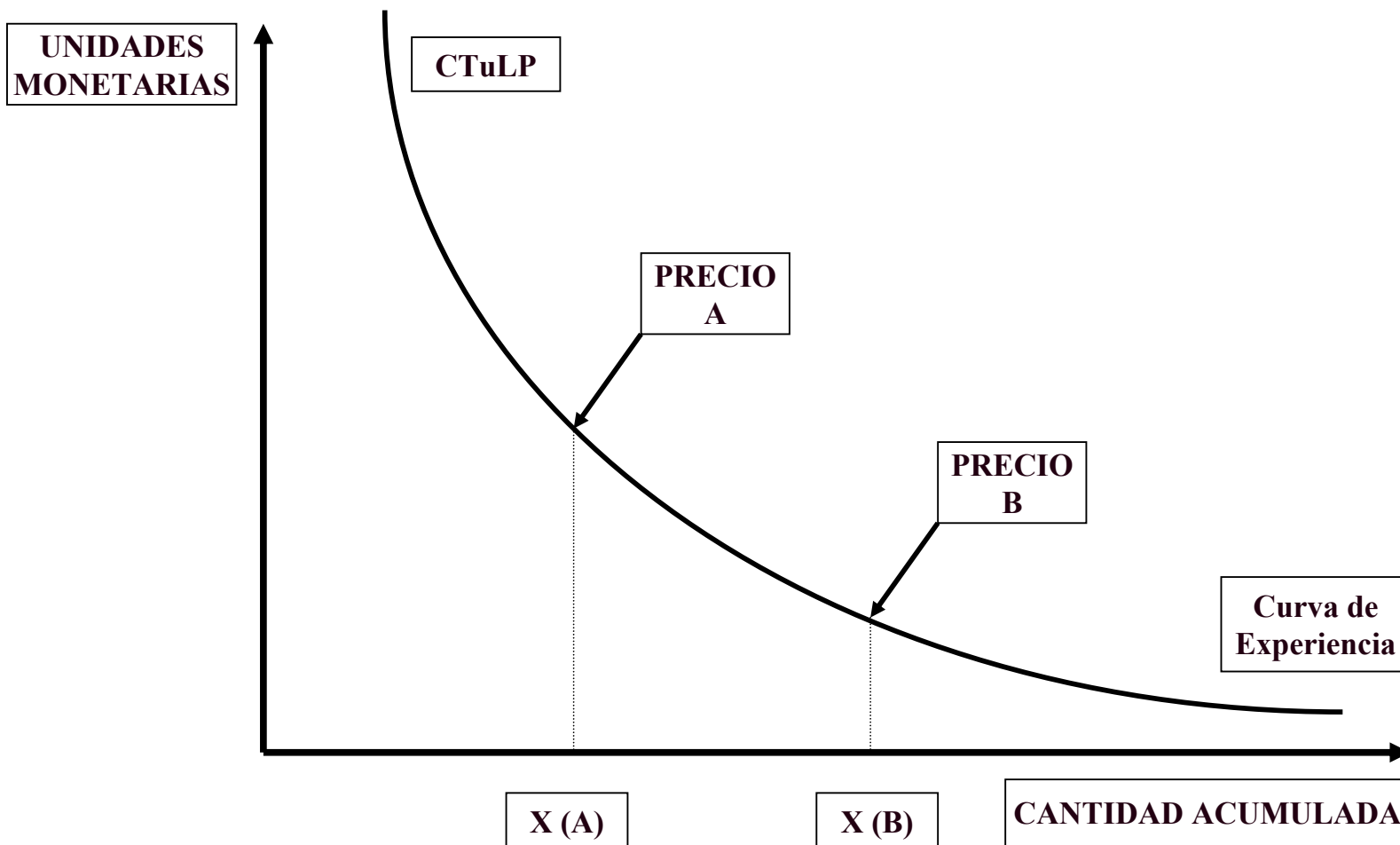
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

**OBJETIVO BÁSICO:**

**Fijar un precio para el producto que esté basado en las características de la demanda**

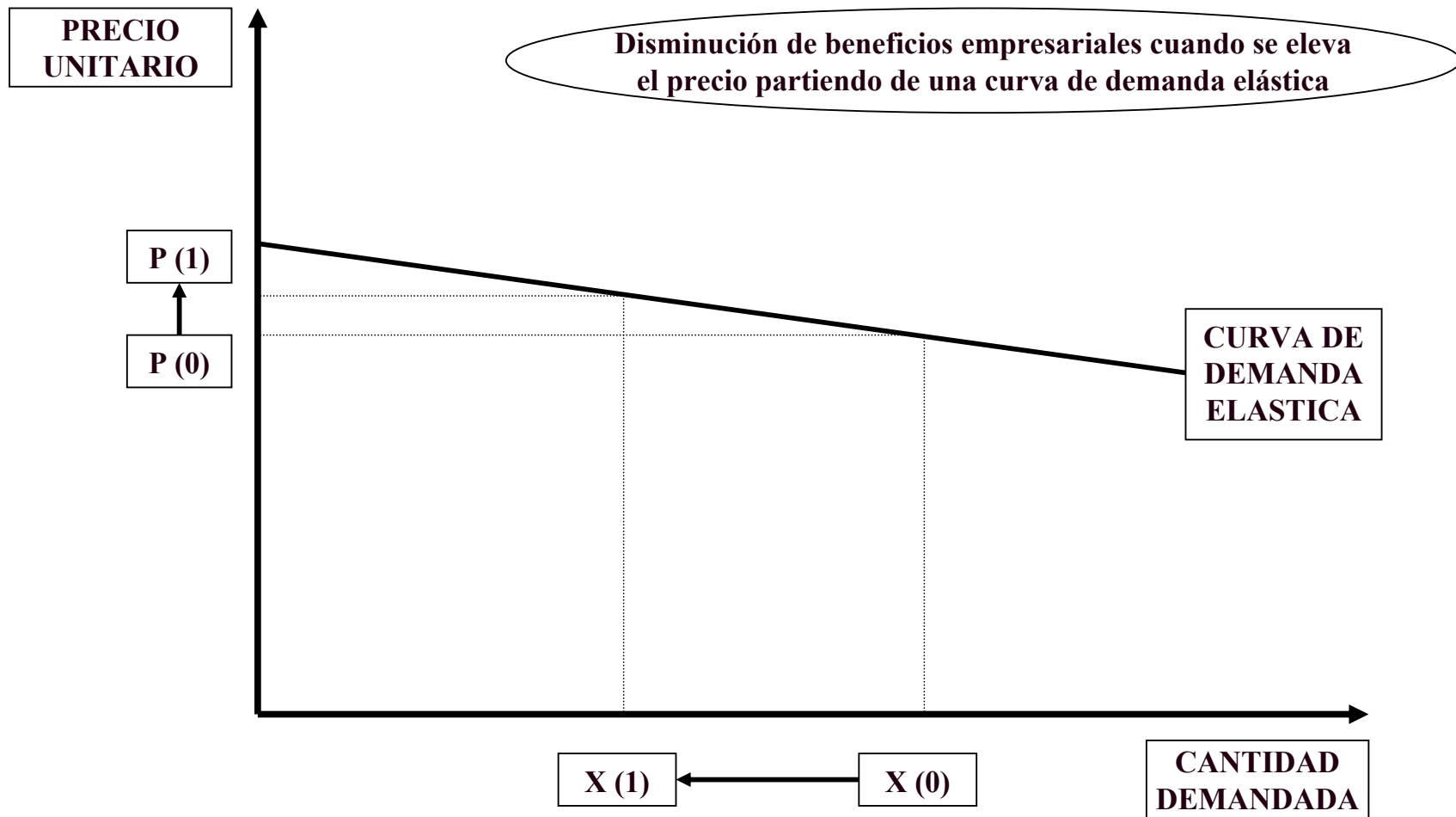
**CUESTIÓN CENTRAL:**

**¿Cómo varía la cantidad demandada según el nivel de precio para el producto?**

		DIMENSION TEMPORAL DE LA ESTRATEGIA DE FIJACION DE PRECIOS	
		A CORTO PLAZO (Estrategia Estática)	A MEDIO/LARGO PLAZO (Estrategia Dinámica)
RIESGO ASUMIDO EN LA ESTRATEGIA DE FIJACION DE PRECIOS	ELEVADO (Estrategia Agresiva)	Precios basados en la discriminación por segmentos	Precios de señalización de la calidad
	REDUCIDO (Estrategia Defensiva)	Precios basados en la elasticidad de la demanda	Precios basados en la diferenciación/fidelización



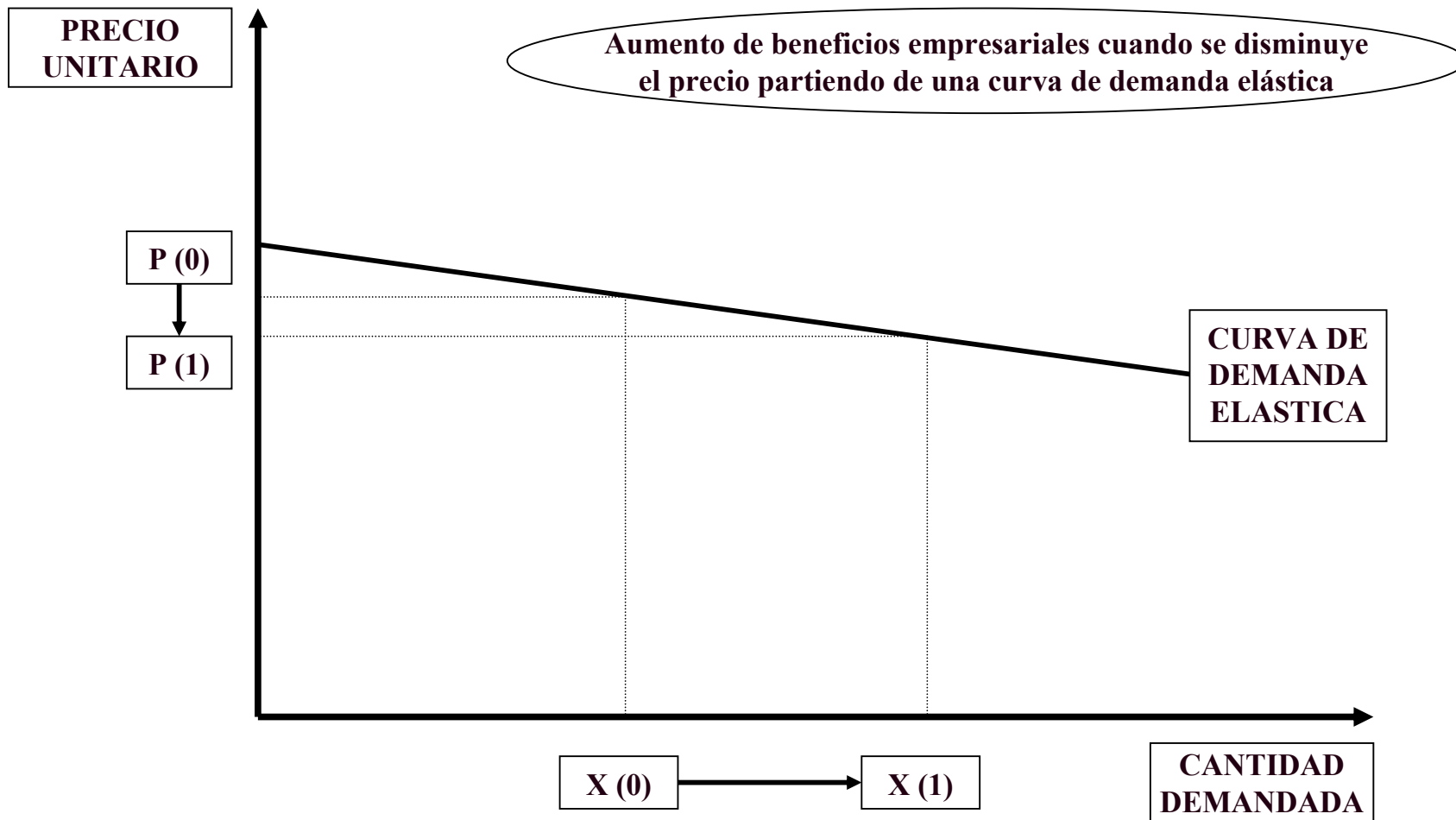
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



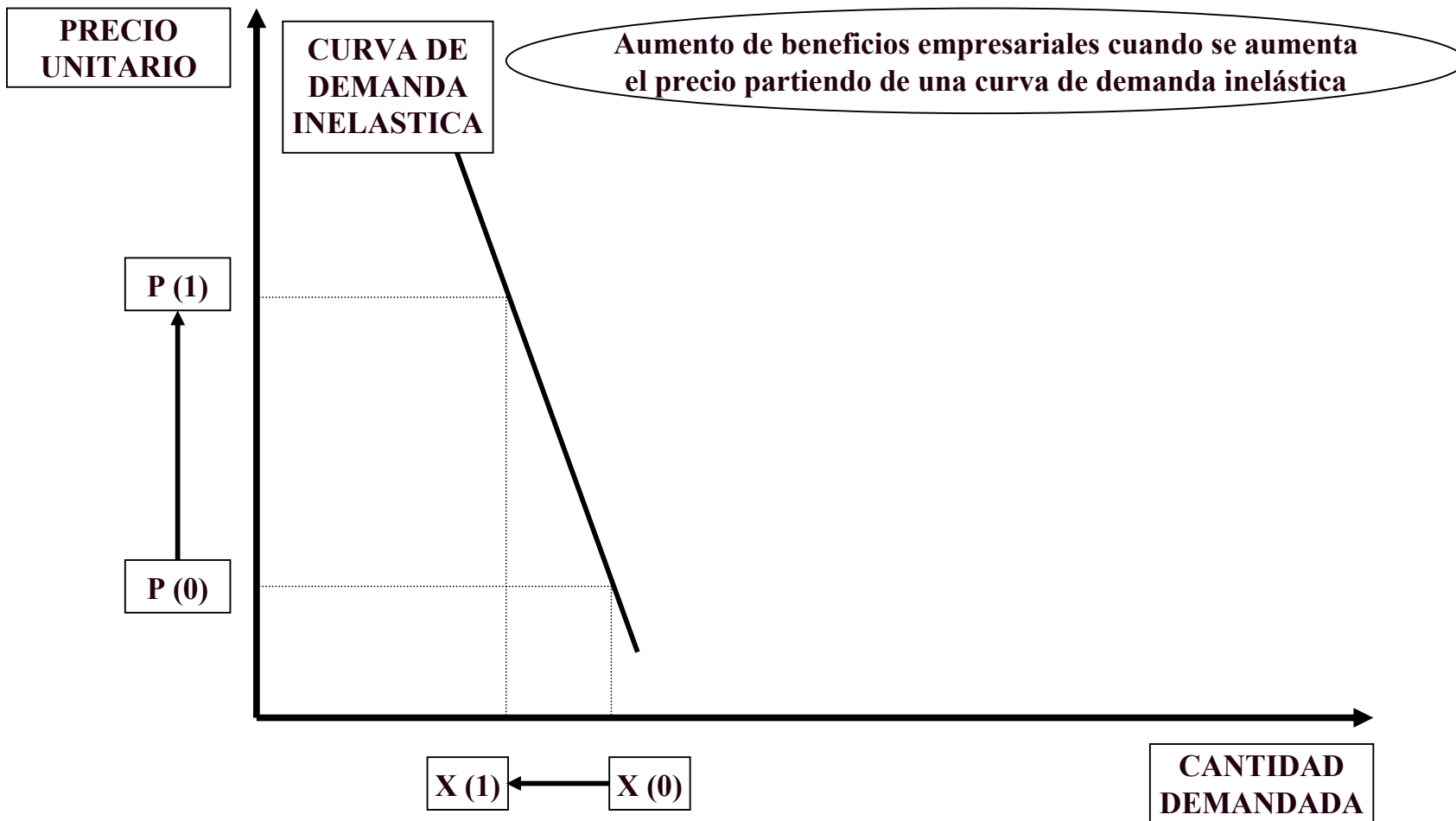
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



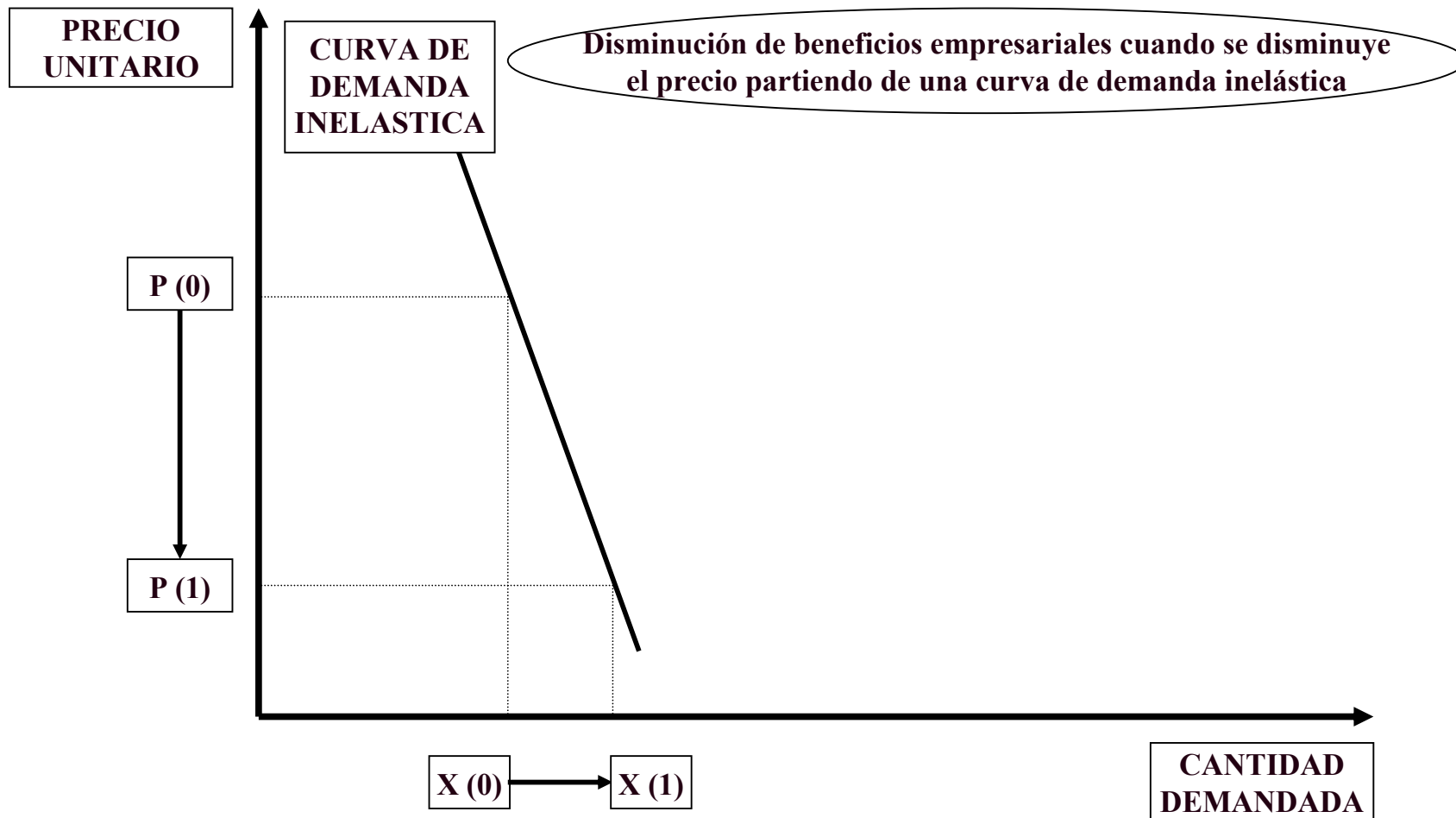
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



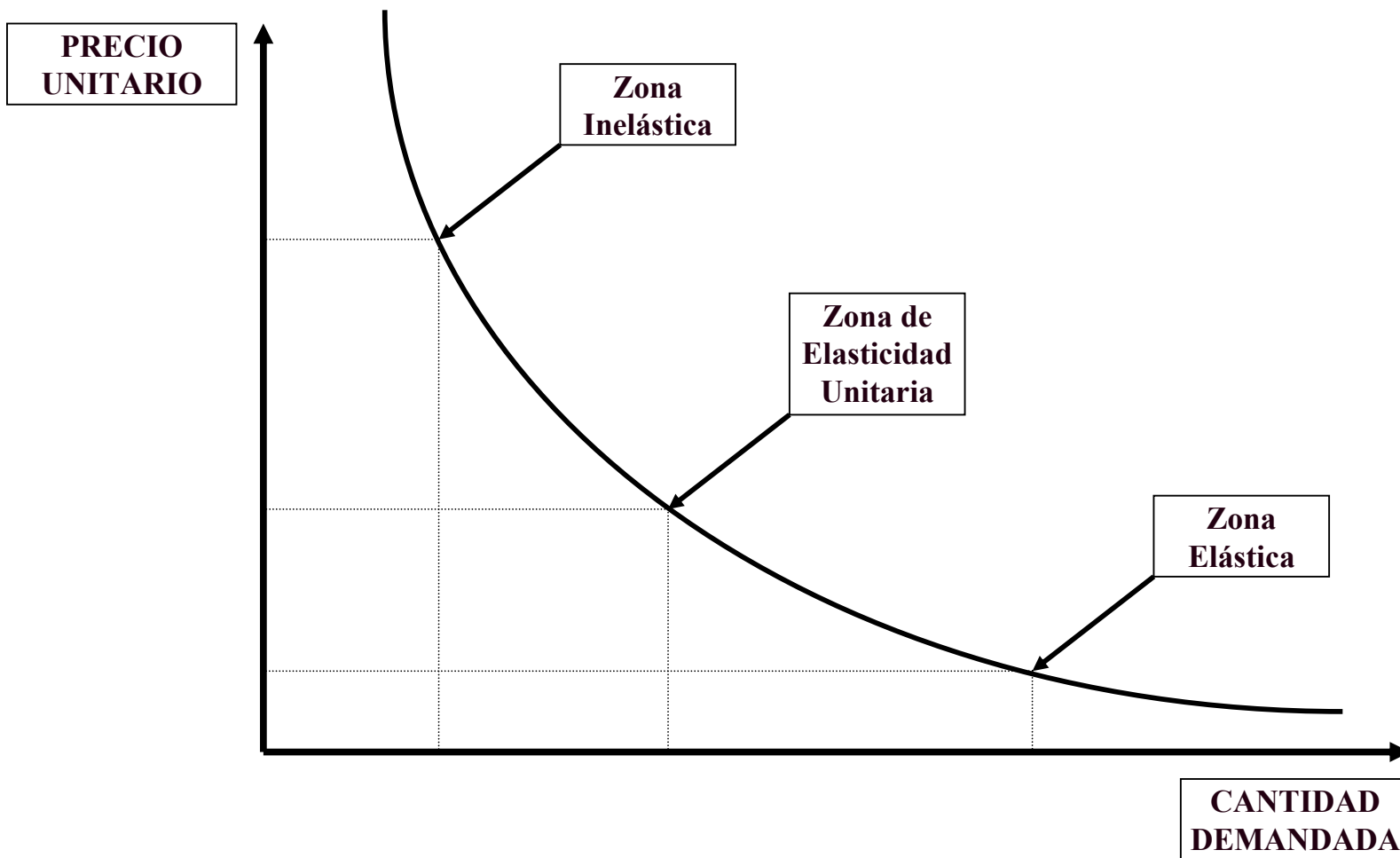
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



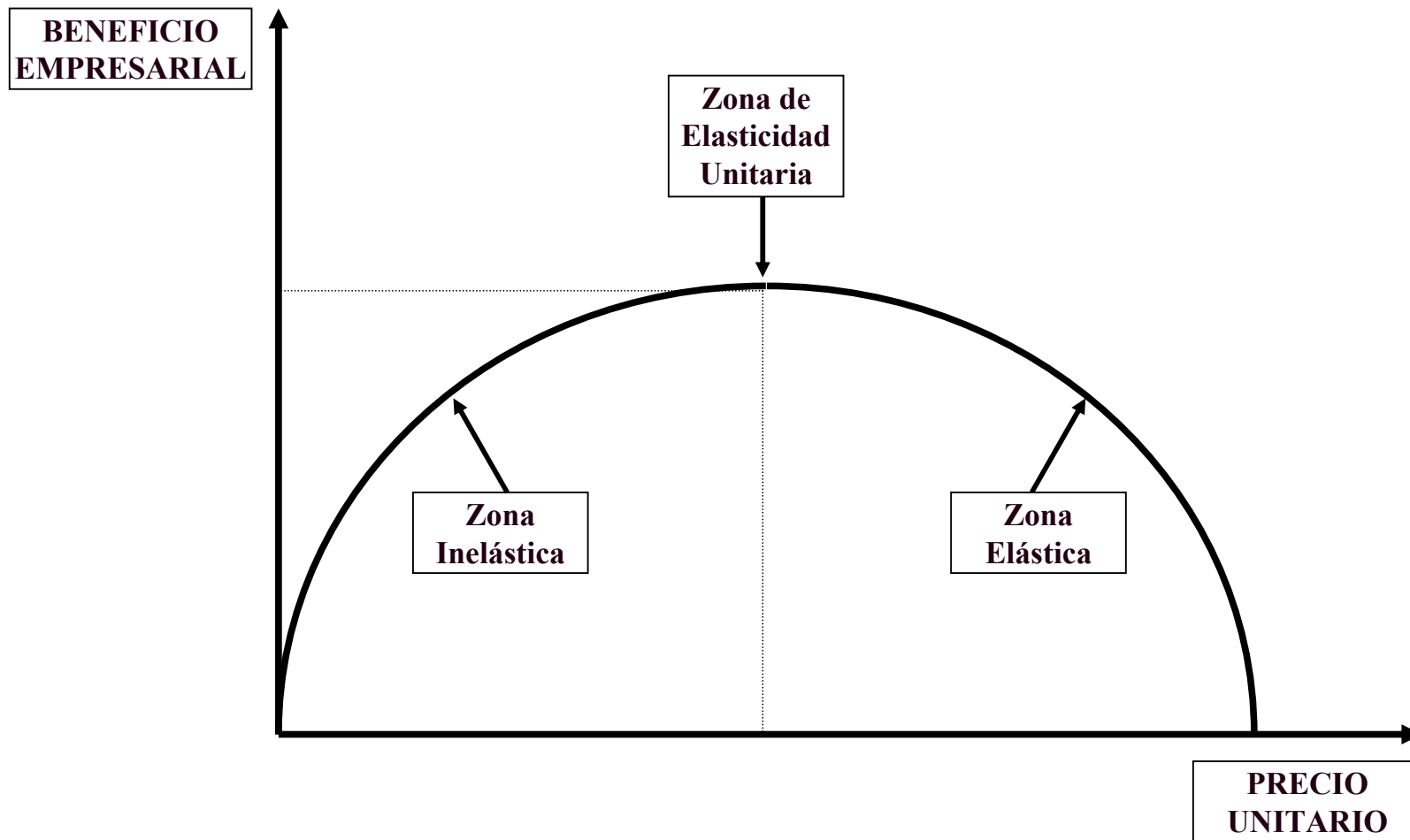
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



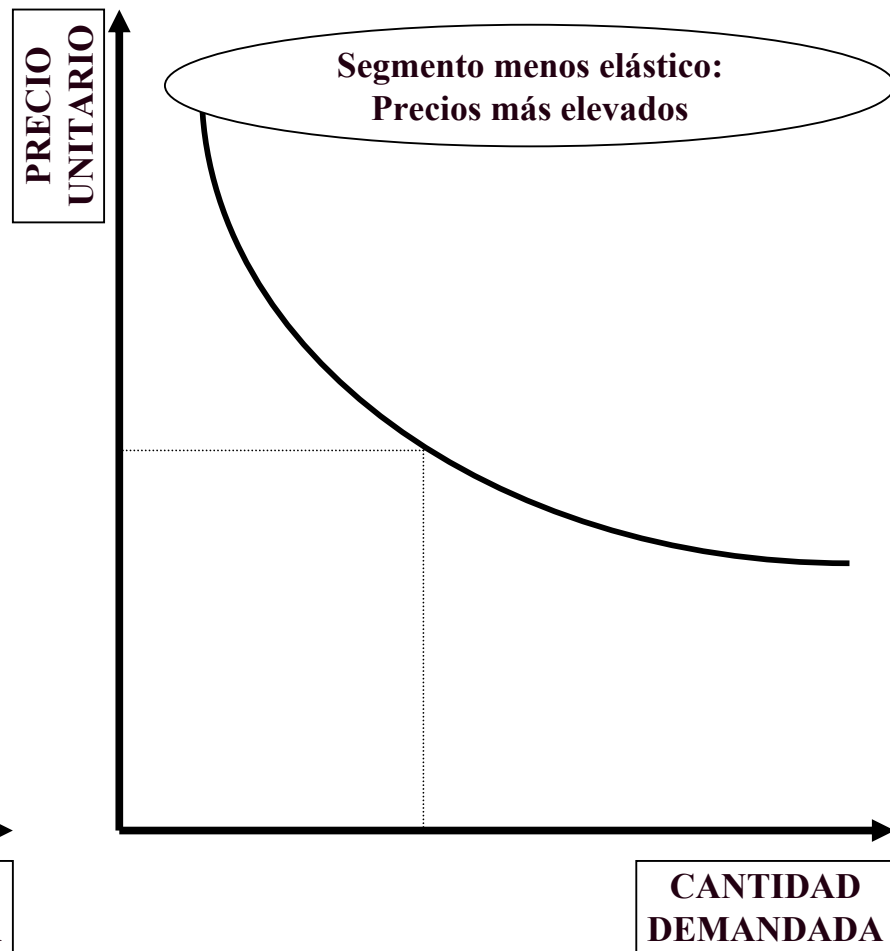
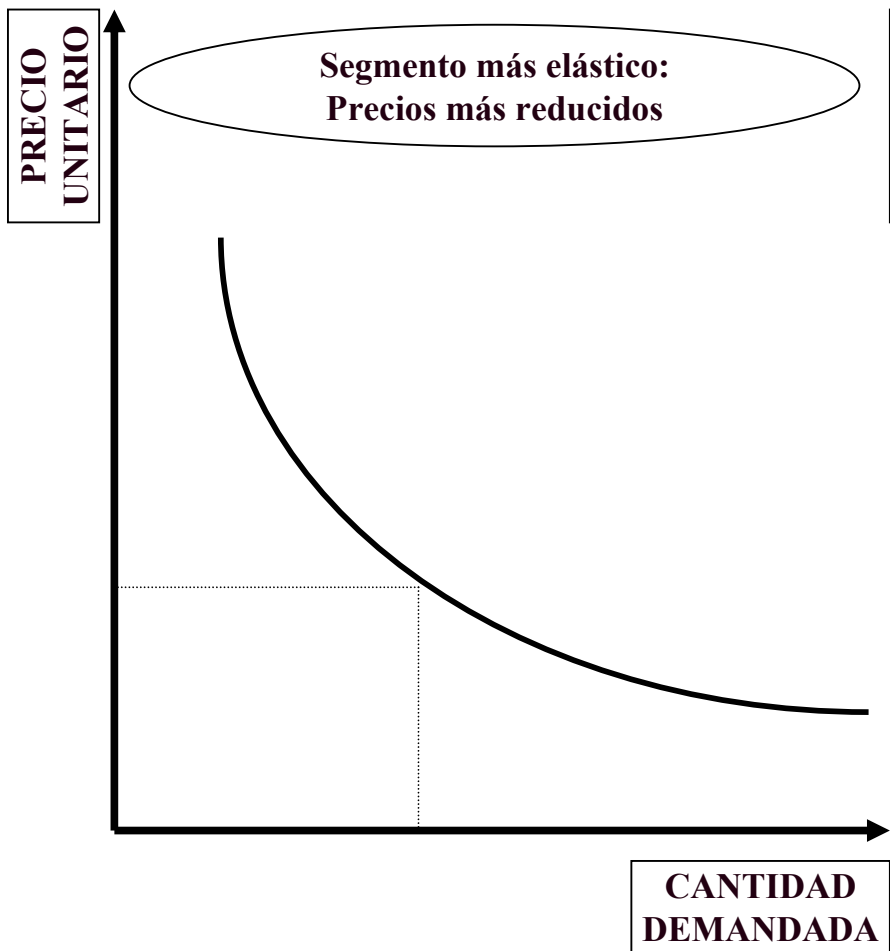
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

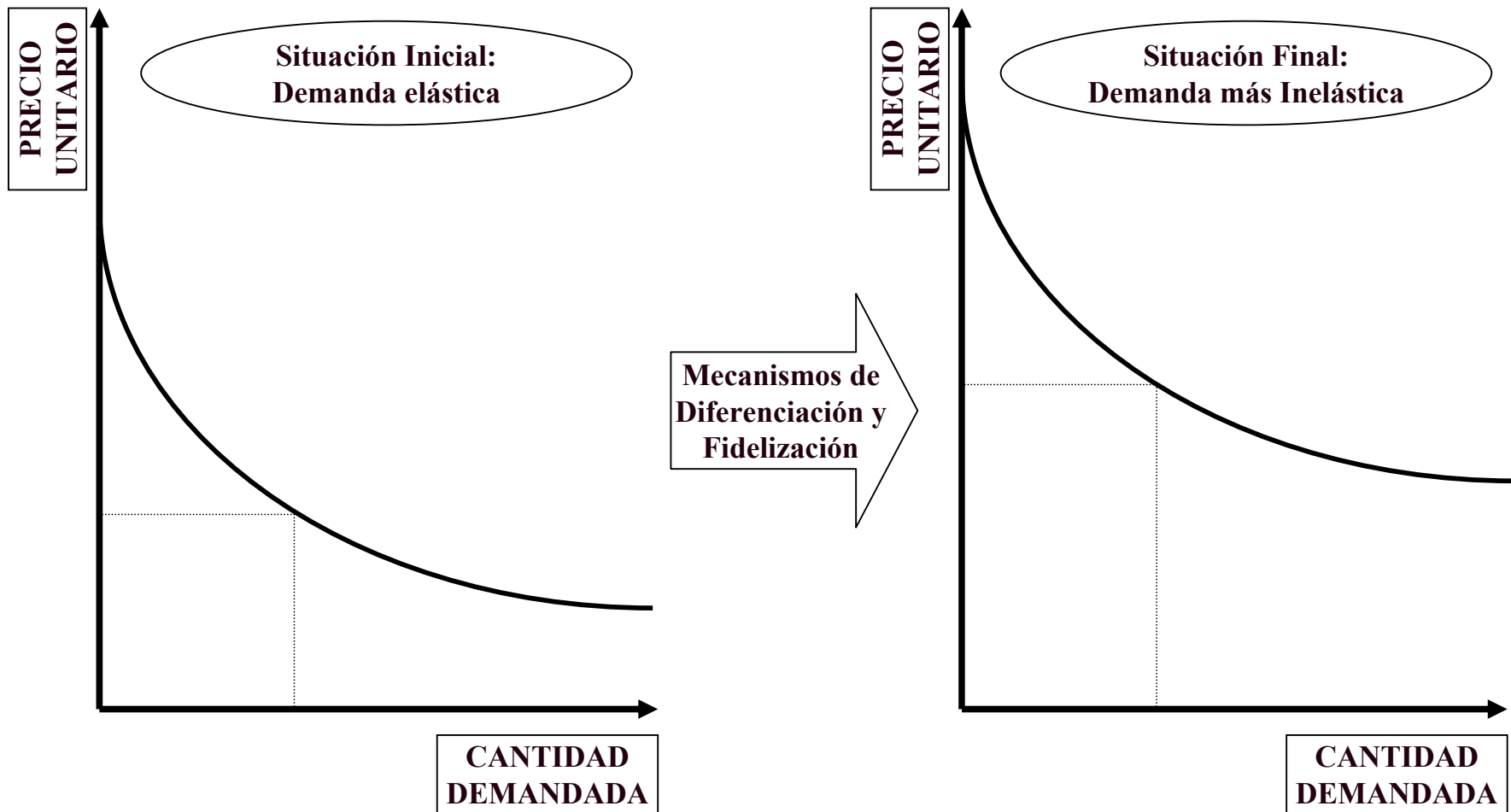


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





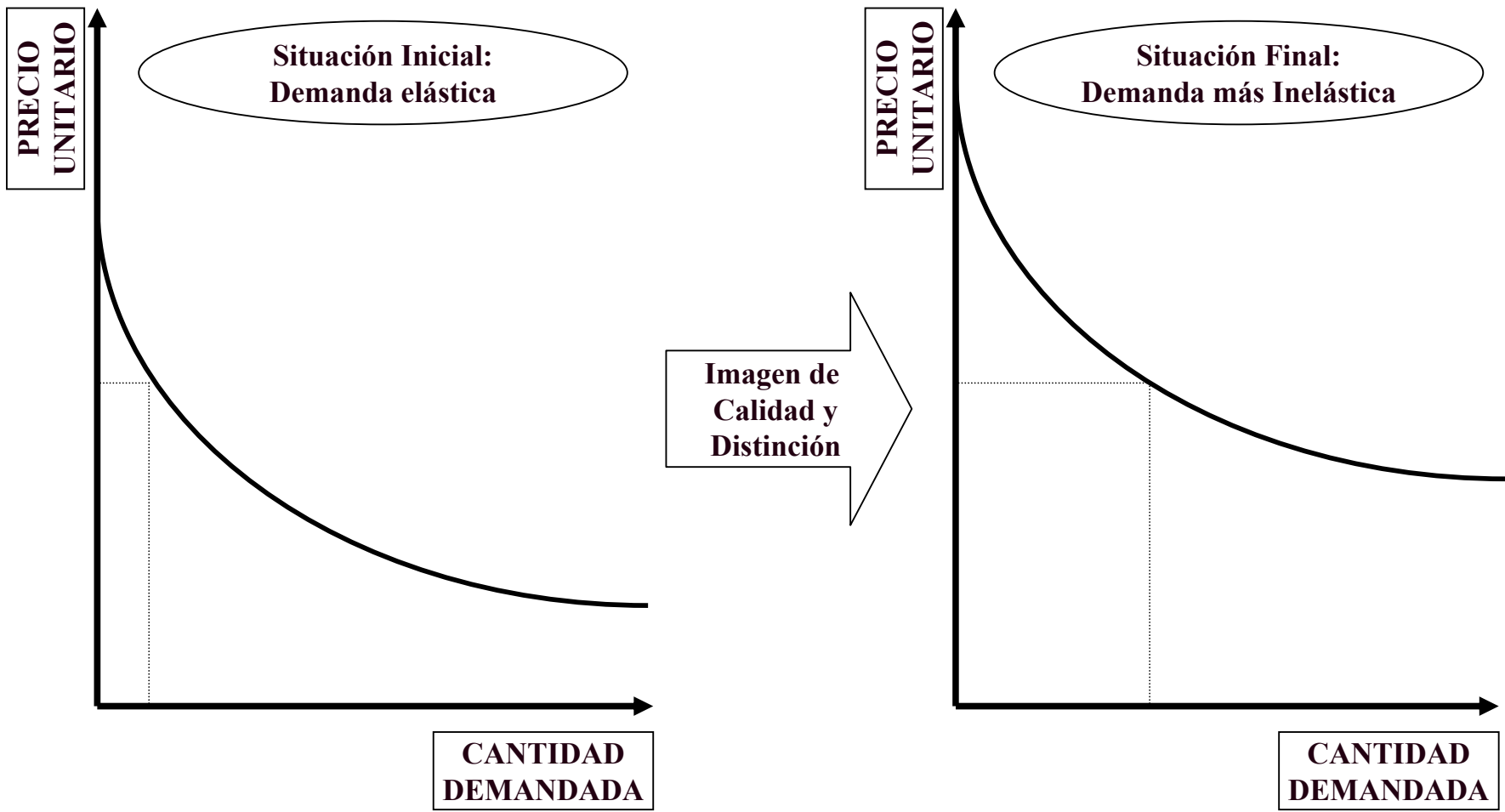
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

**OBJETIVO BÁSICO:**

**Fijar un precio para el producto que esté basado en el nivel de competencia dentro del negocio**

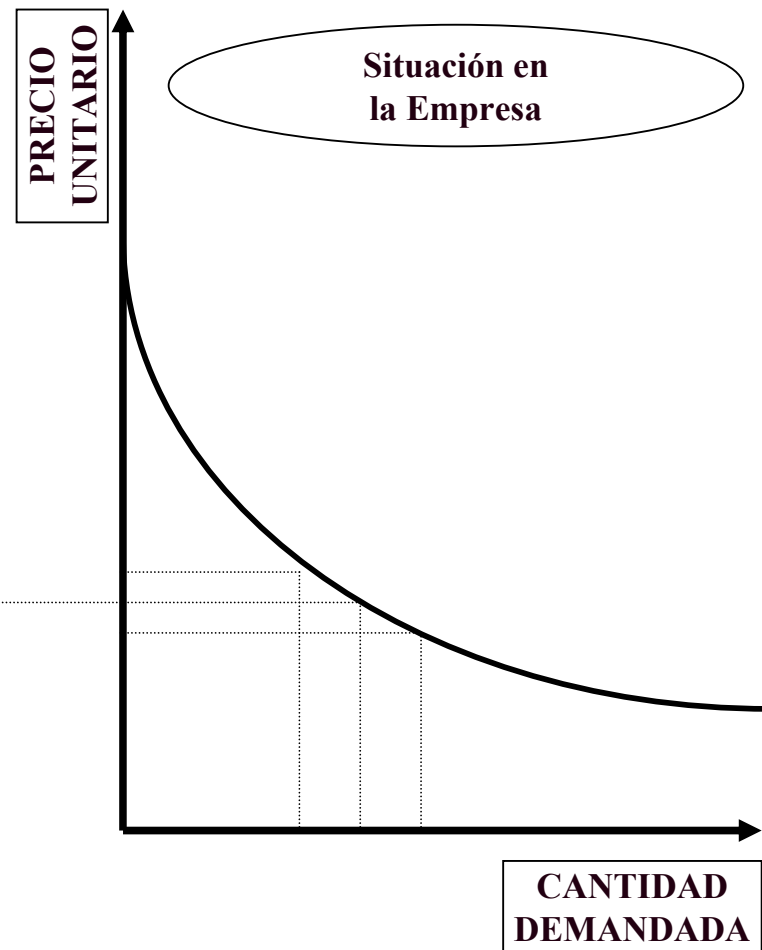
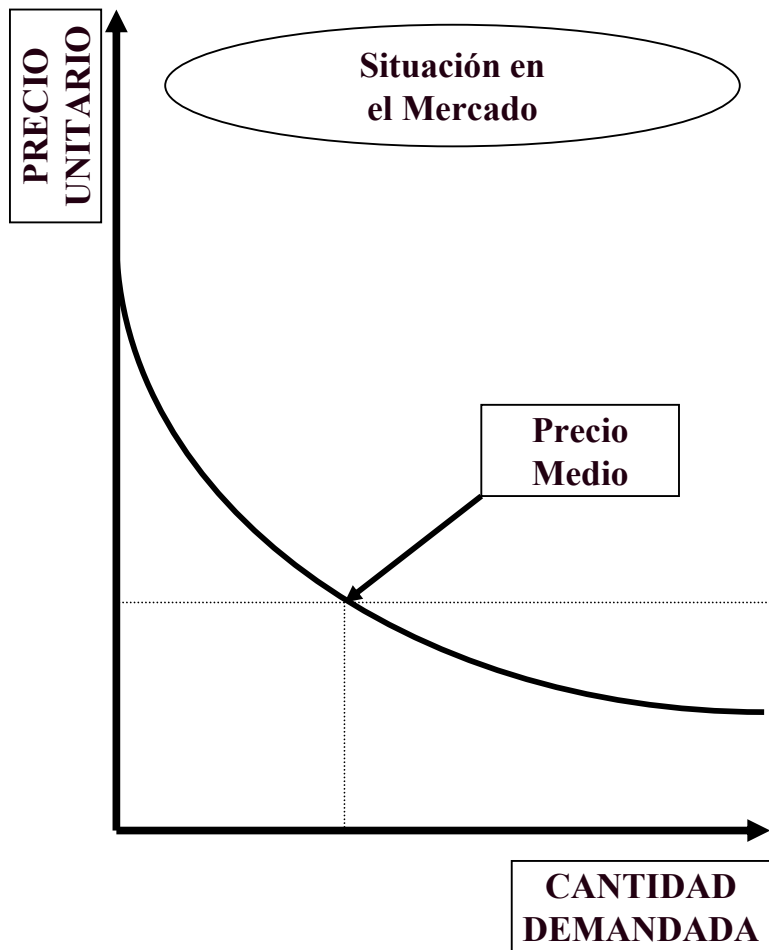
**CUESTIÓN CENTRAL:**

**¿Cómo varía la cantidad demandada ante distintos niveles de precios relativos frente a la competencia?**

		<b>DIMENSION TEMPORAL DE LA ESTRATEGIA DE FIJACION DE PRECIOS</b>
		<b>A CORTO PLAZO (Estrategia Estática)</b>
<b>RIESGO ASUMIDO EN LA ESTRATEGIA DE FIJACION DE PRECIOS</b>	<b>ELEVADO (Estrategia Agresiva)</b>	<b>Precios basados en la discriminación geográfica</b>
	<b>REDUCIDO (Estrategia Defensiva)</b>	<b>Alineamiento con la competencia</b>



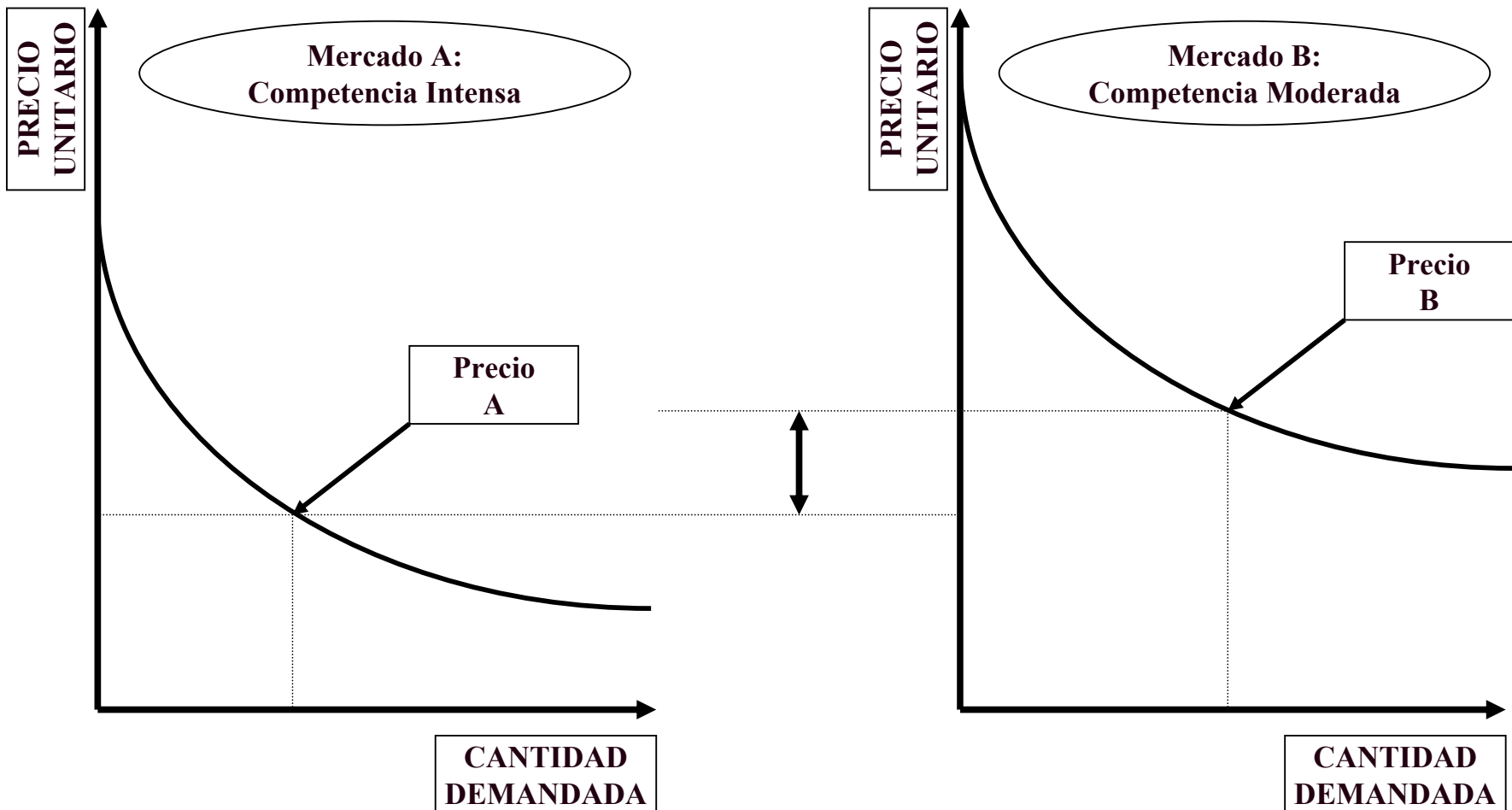
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



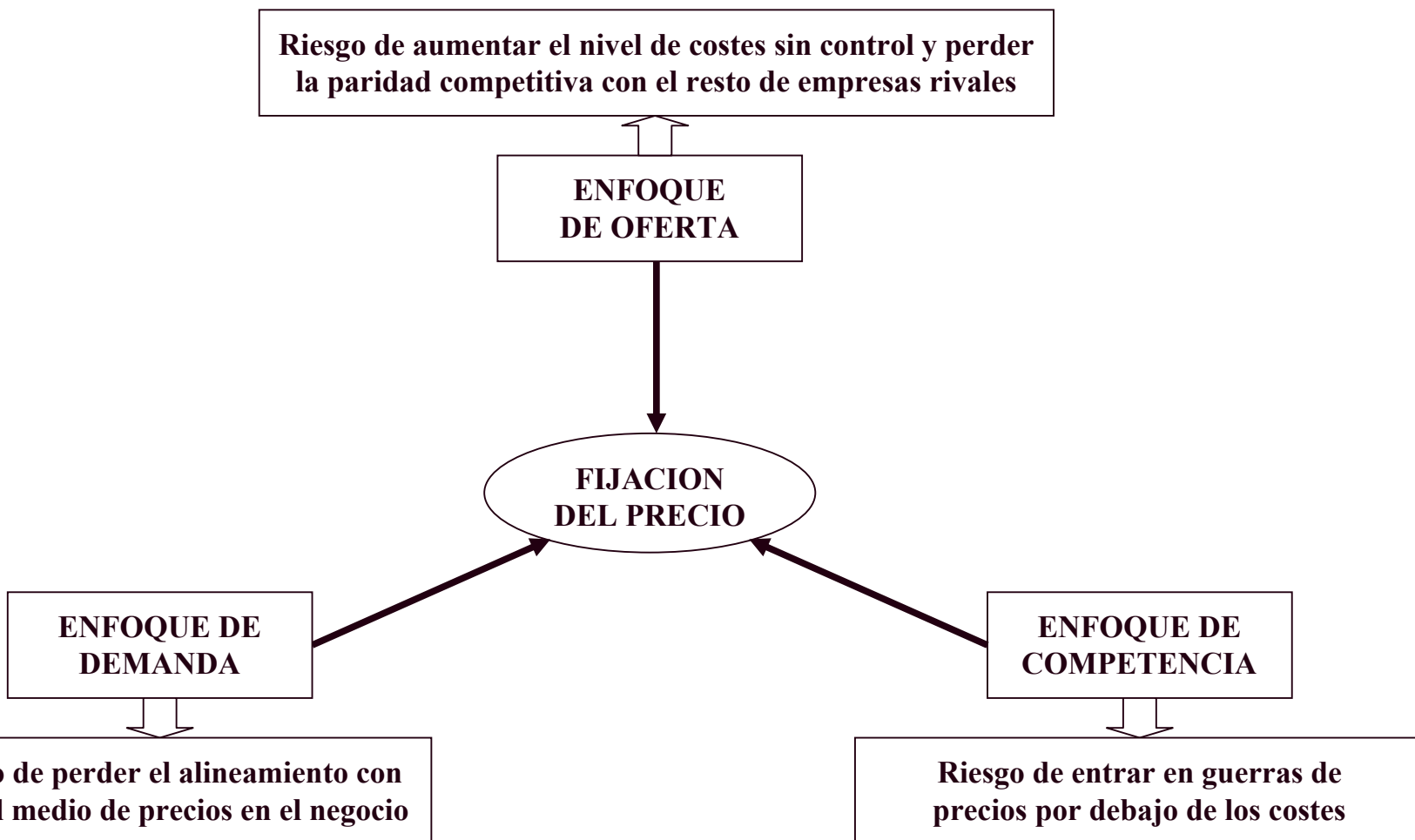
© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

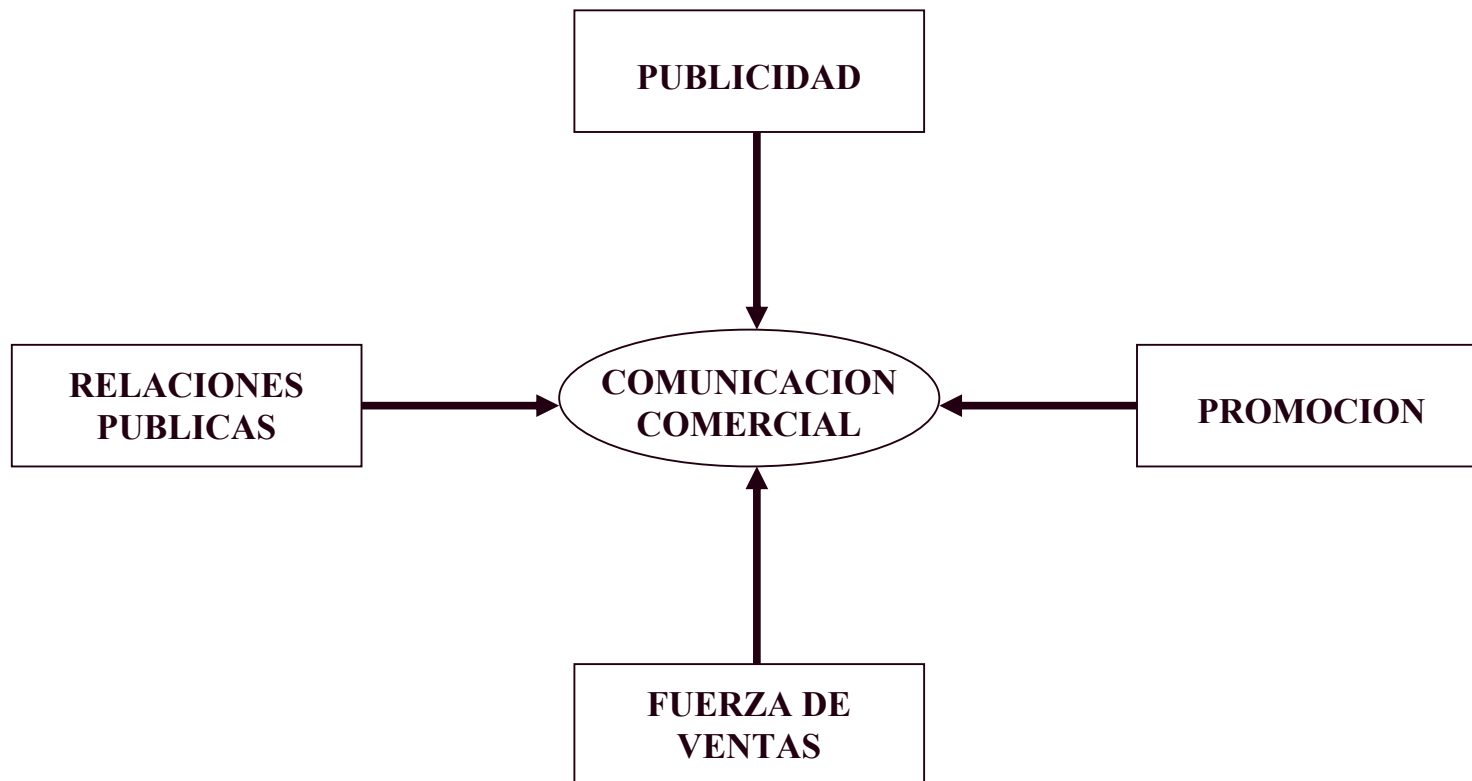


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





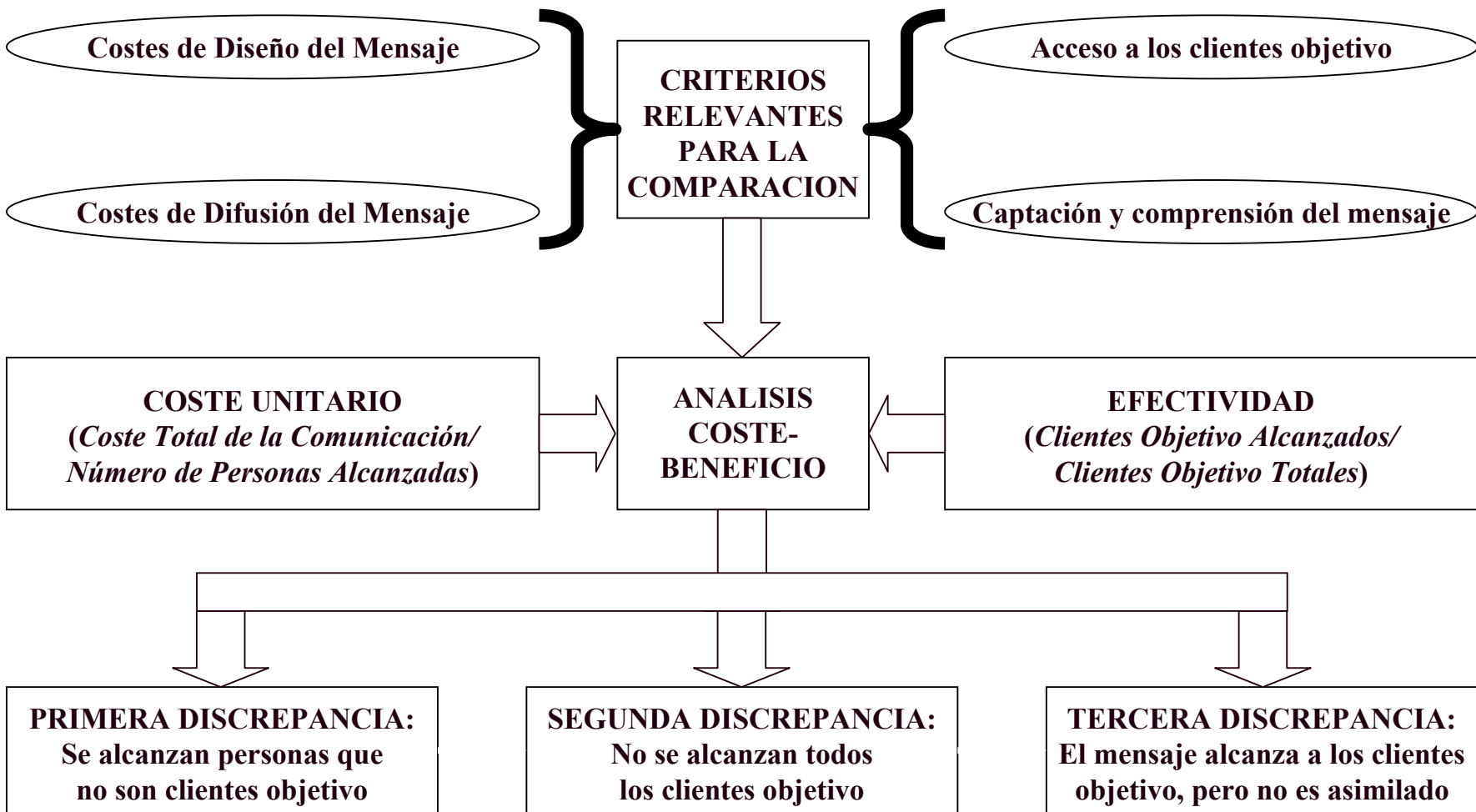
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

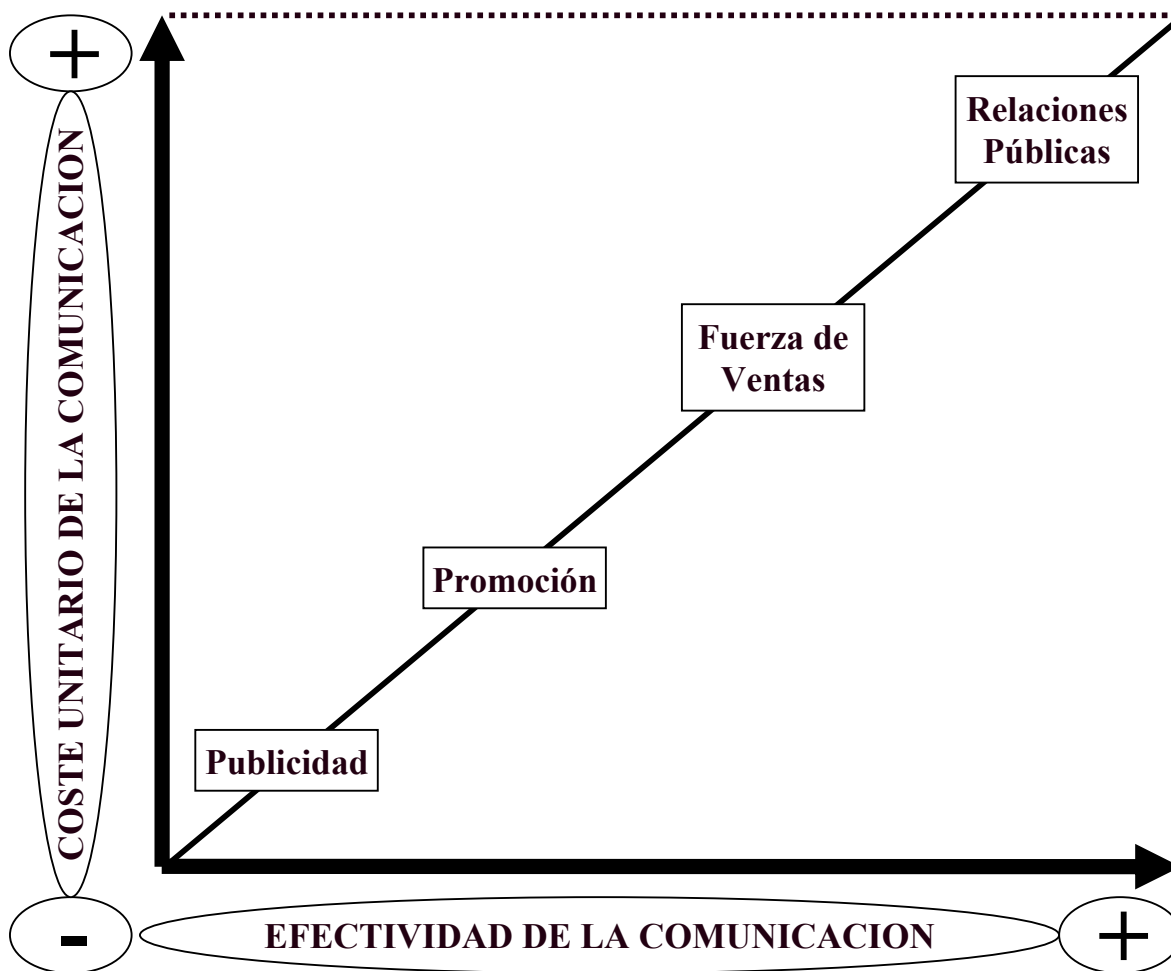


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





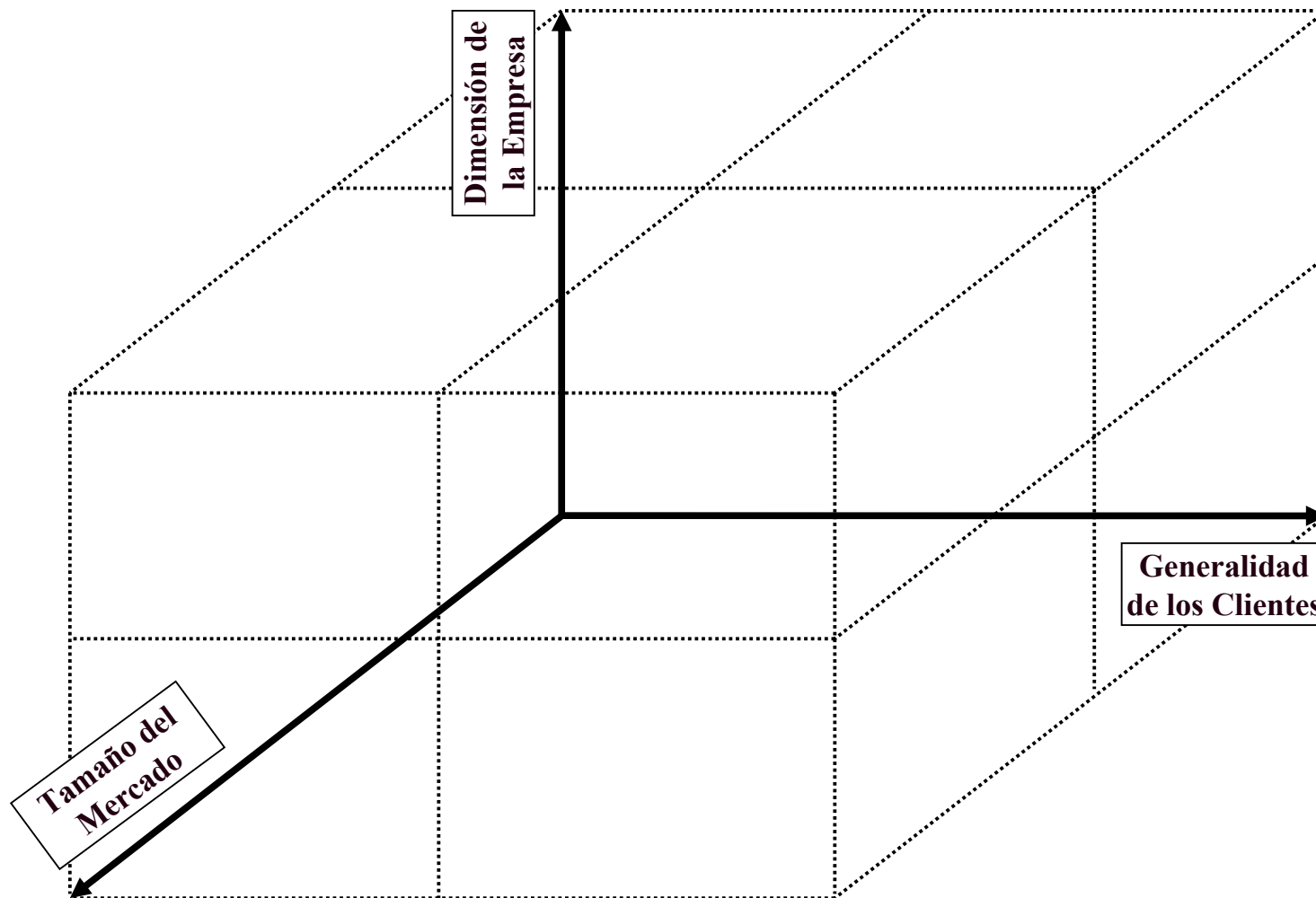
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



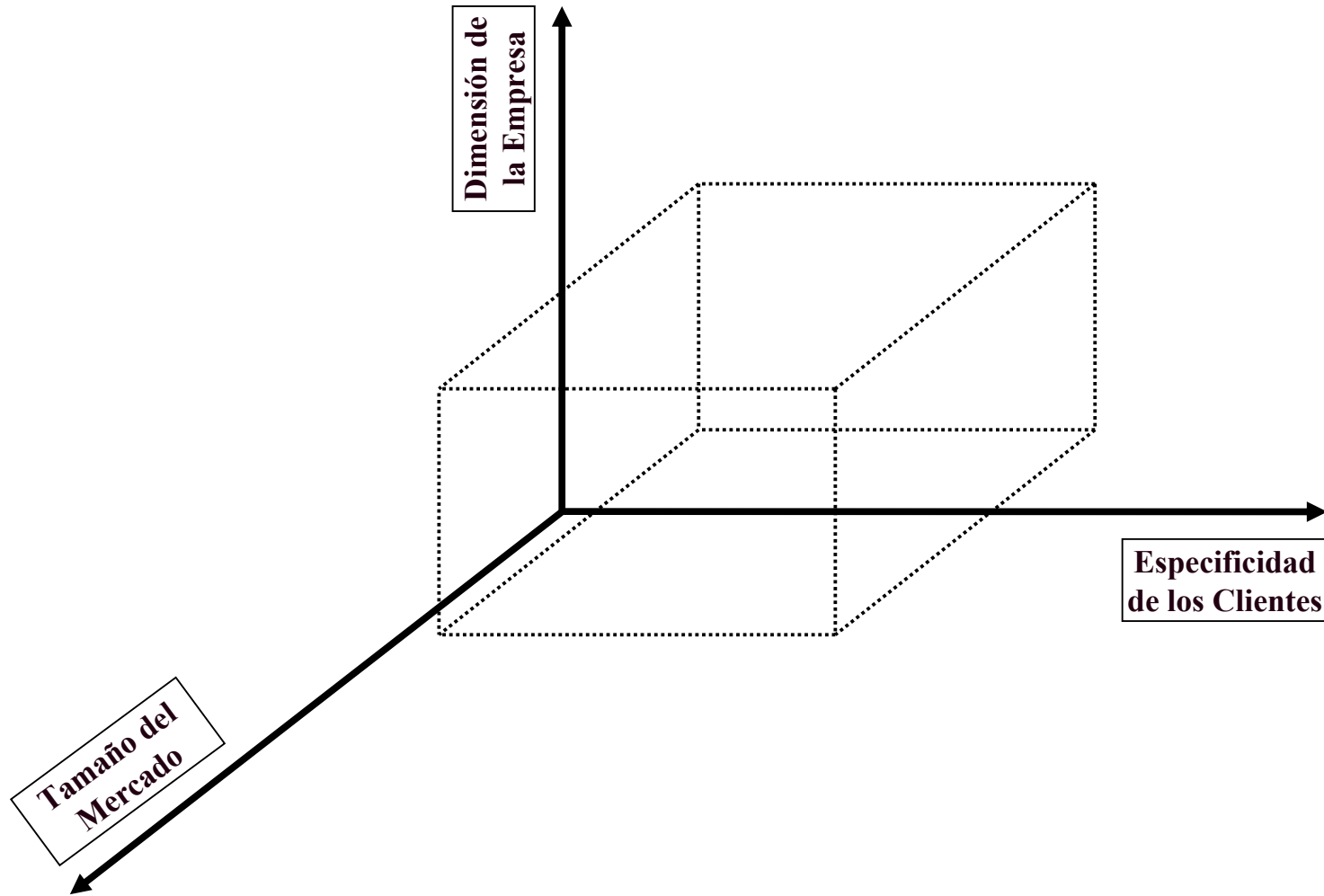
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



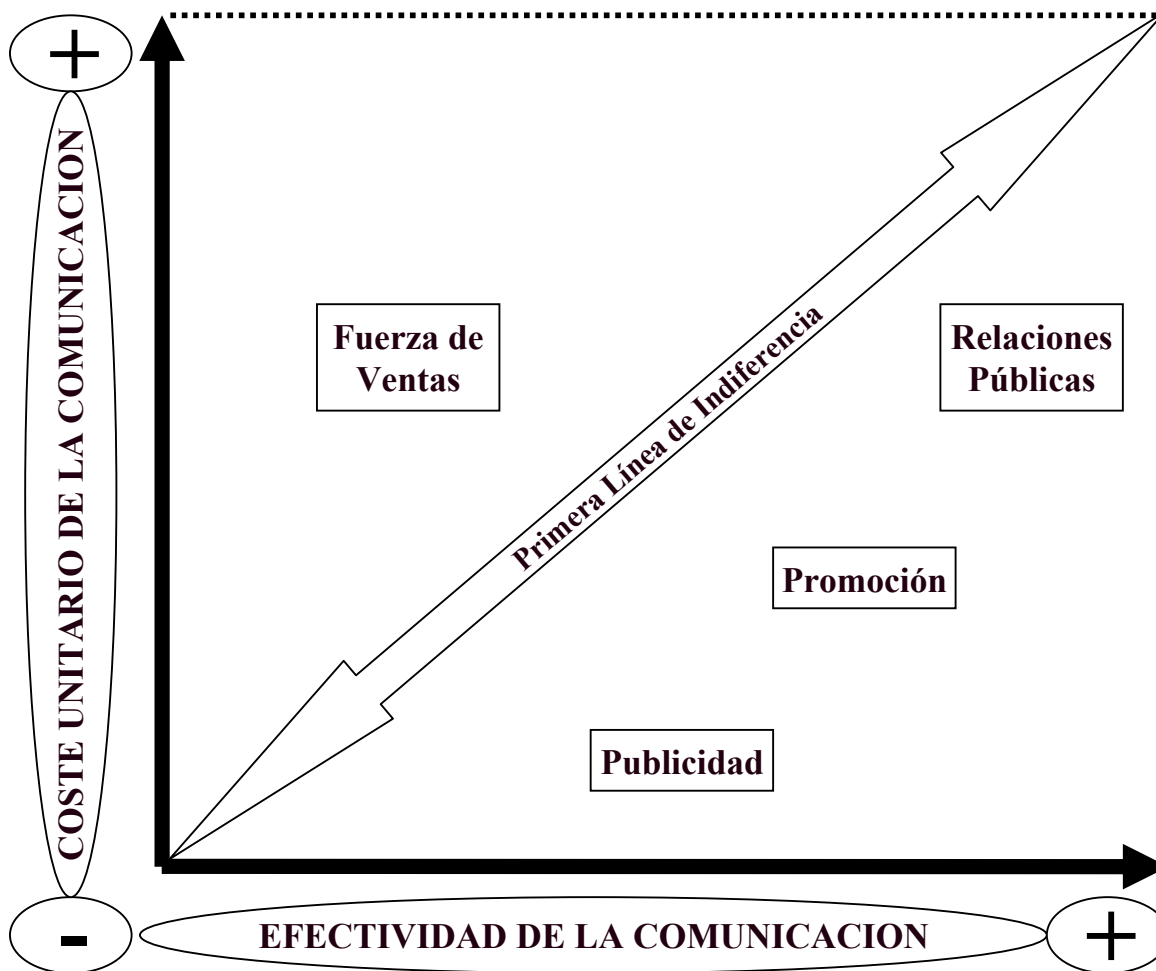
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



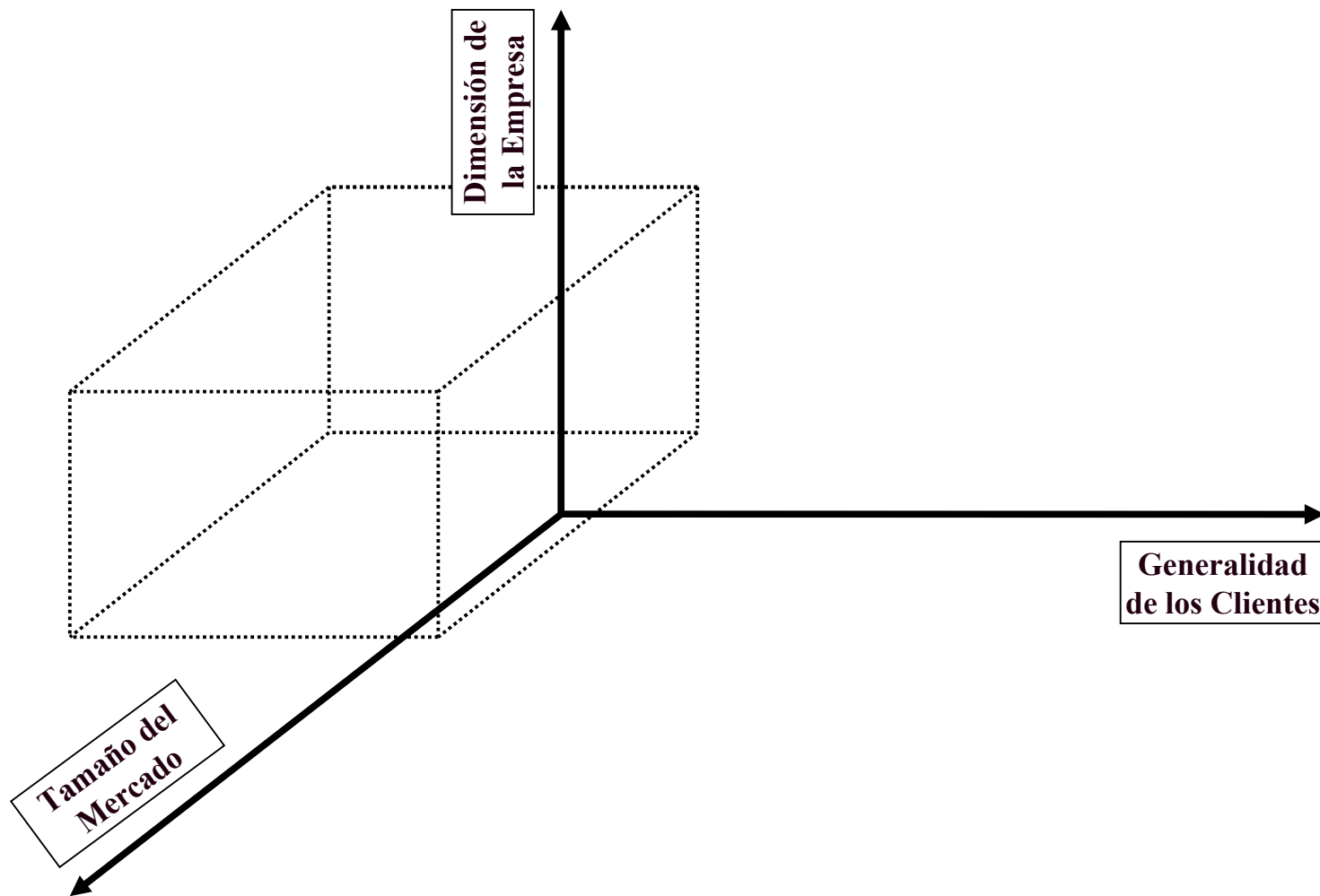
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



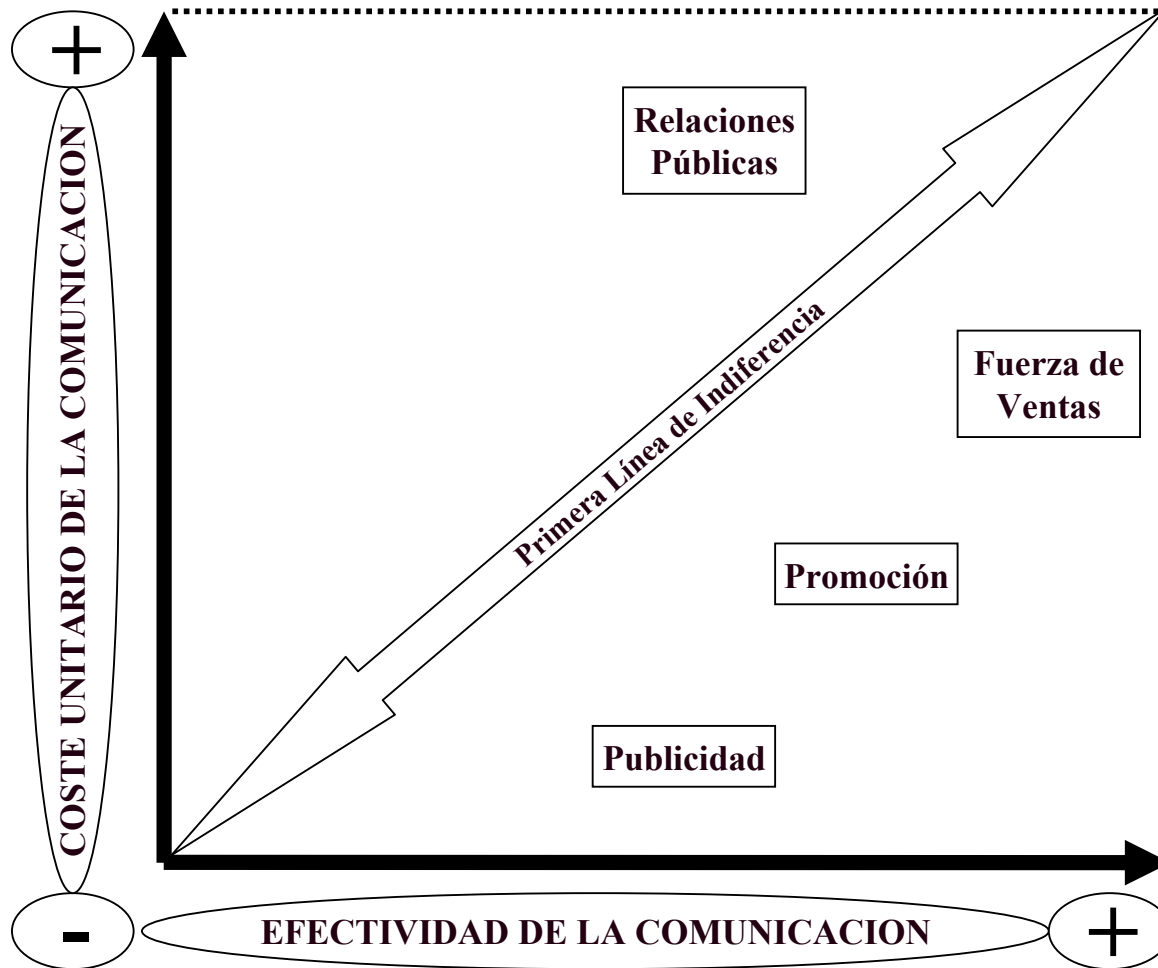
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



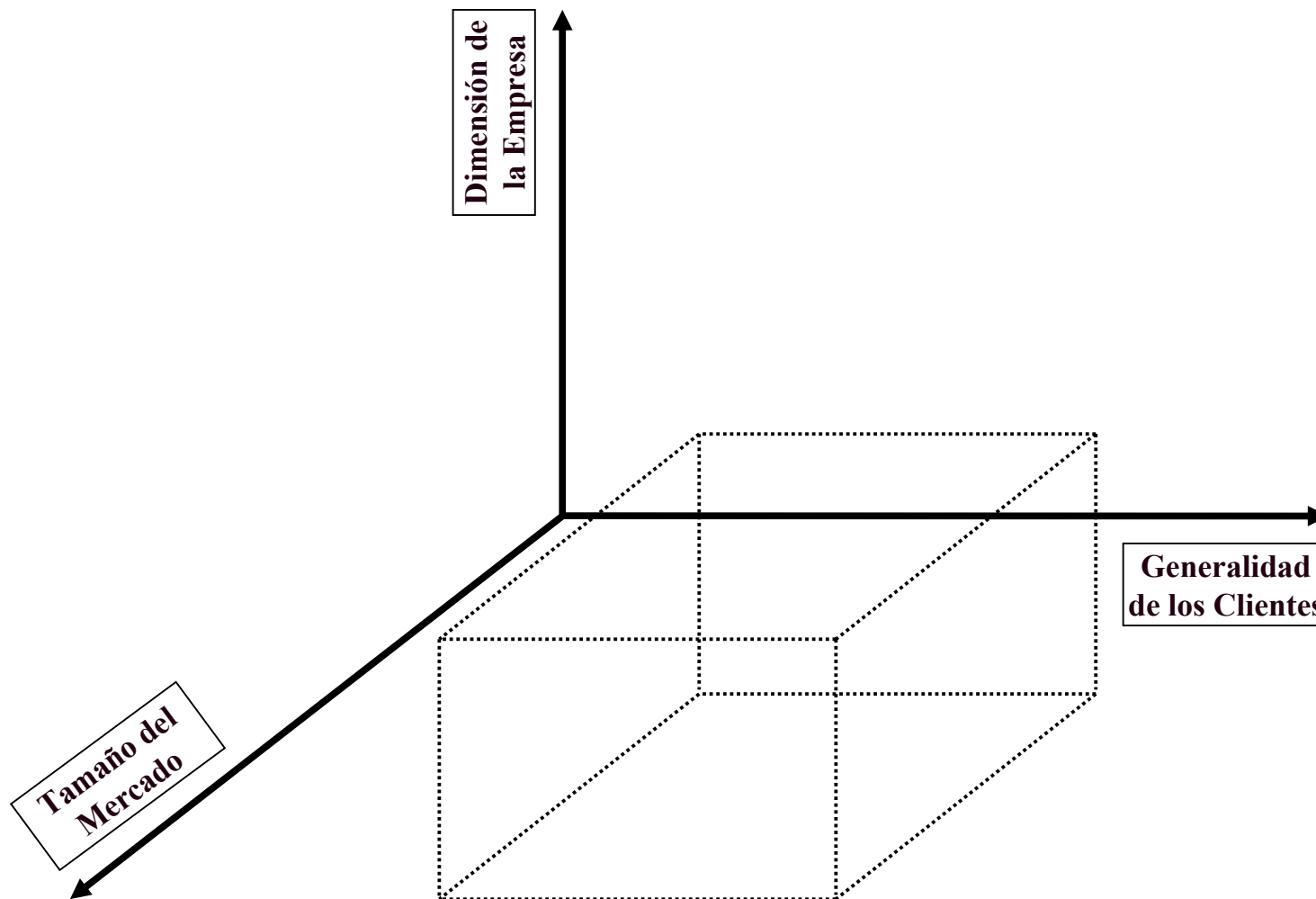
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



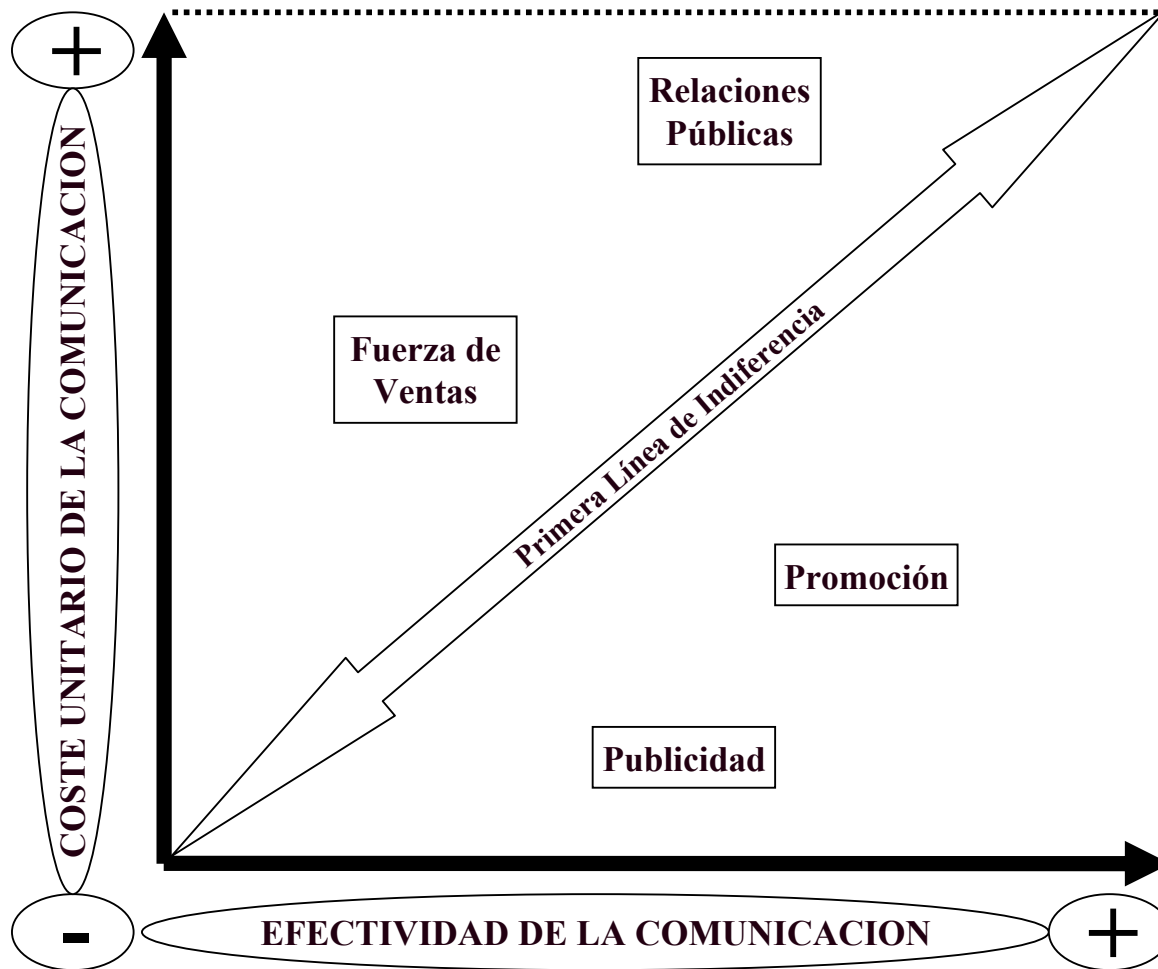
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

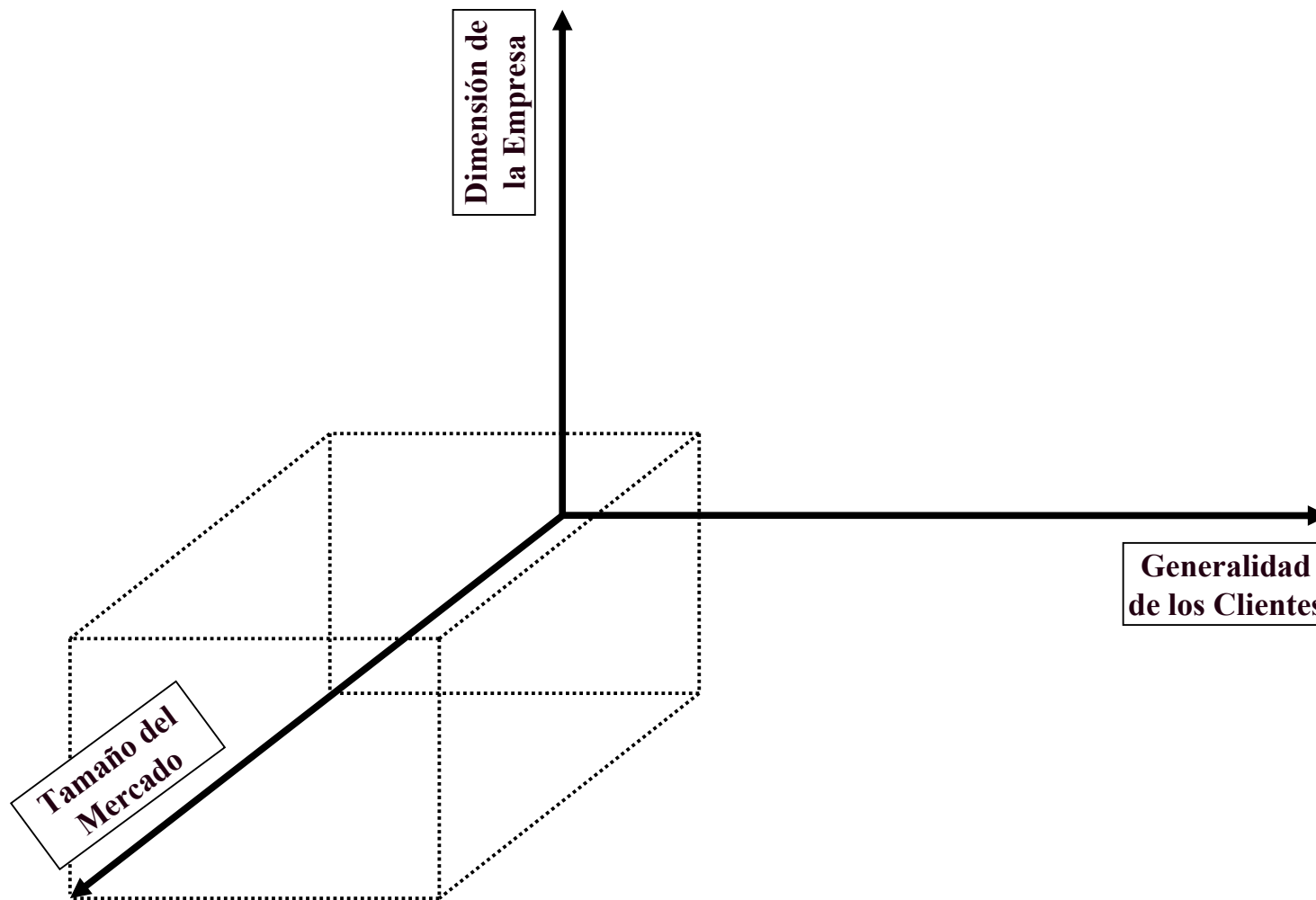


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





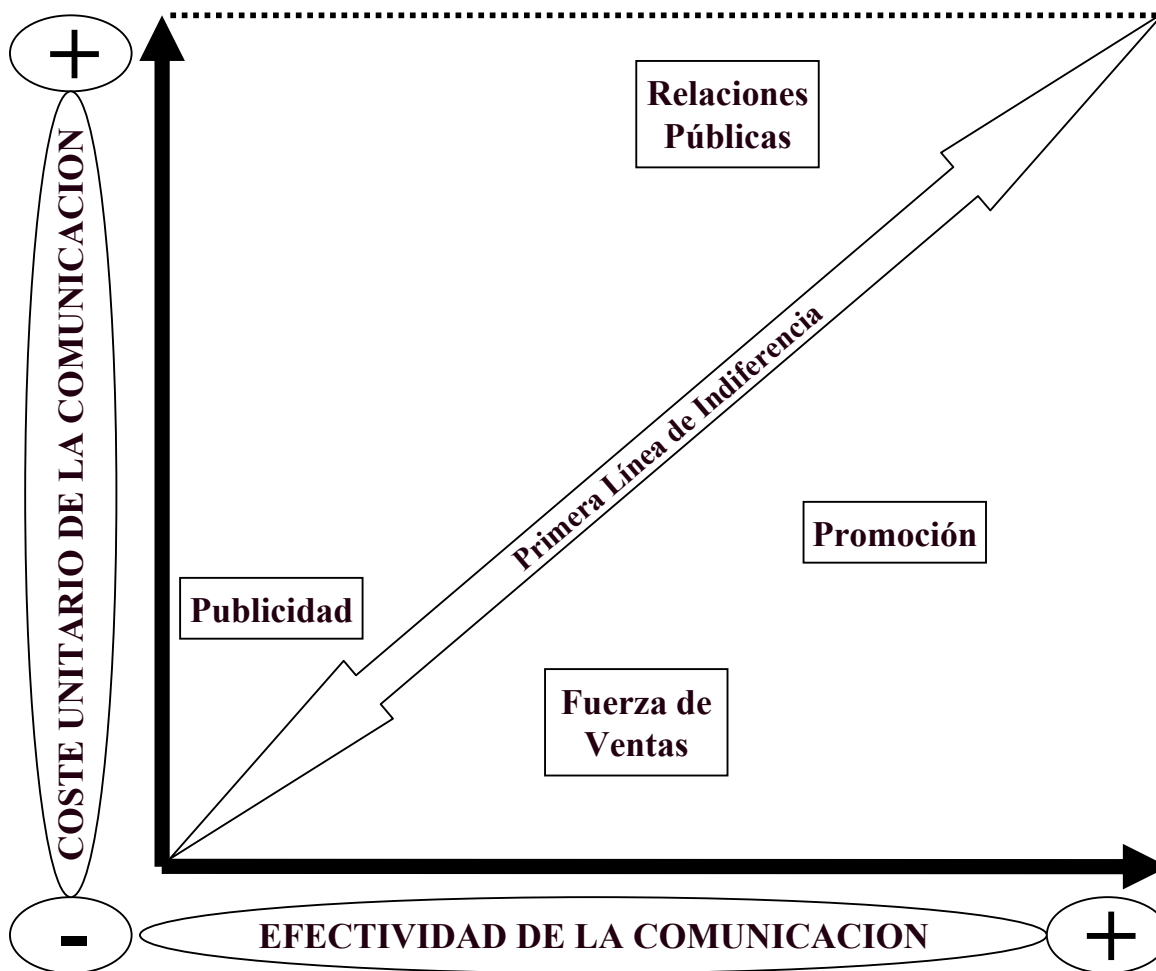
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



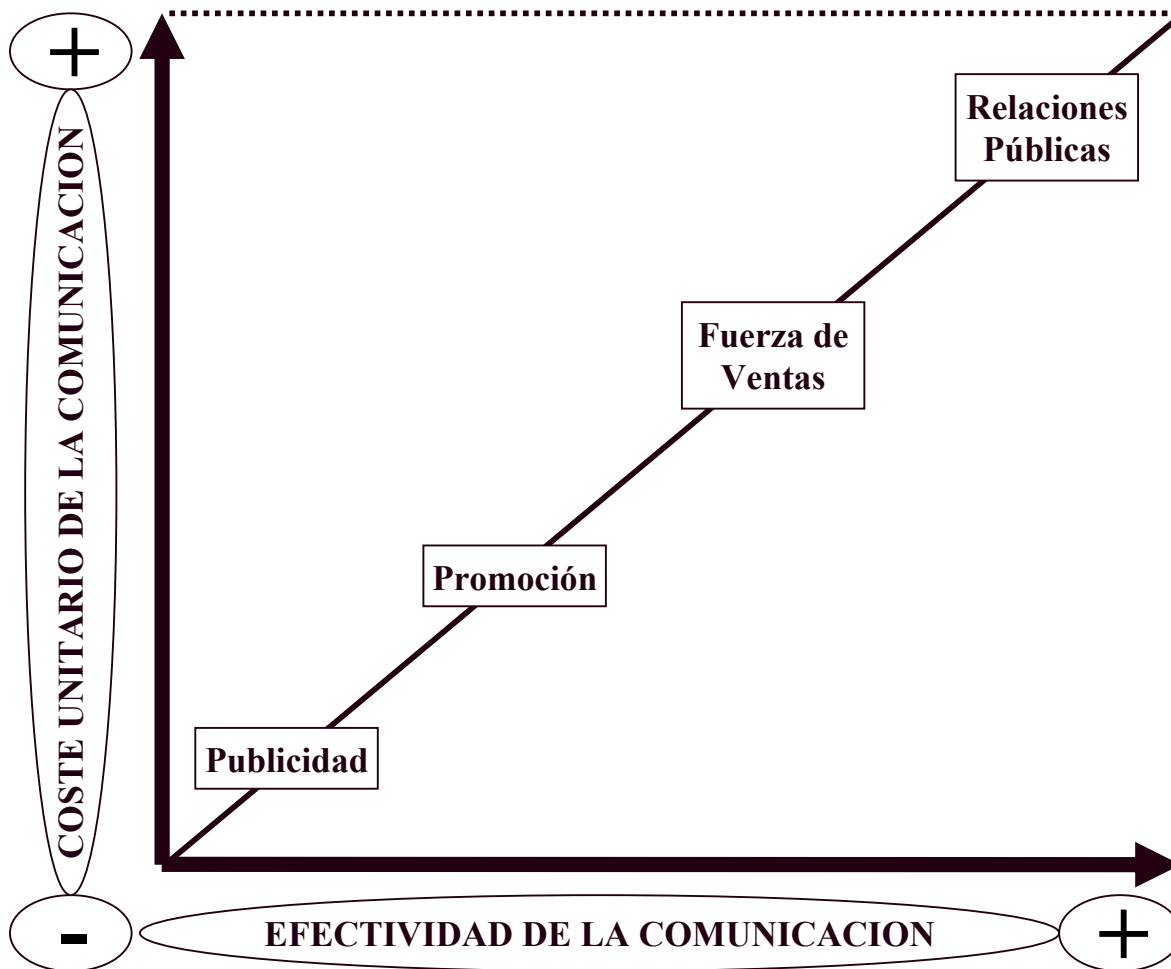
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



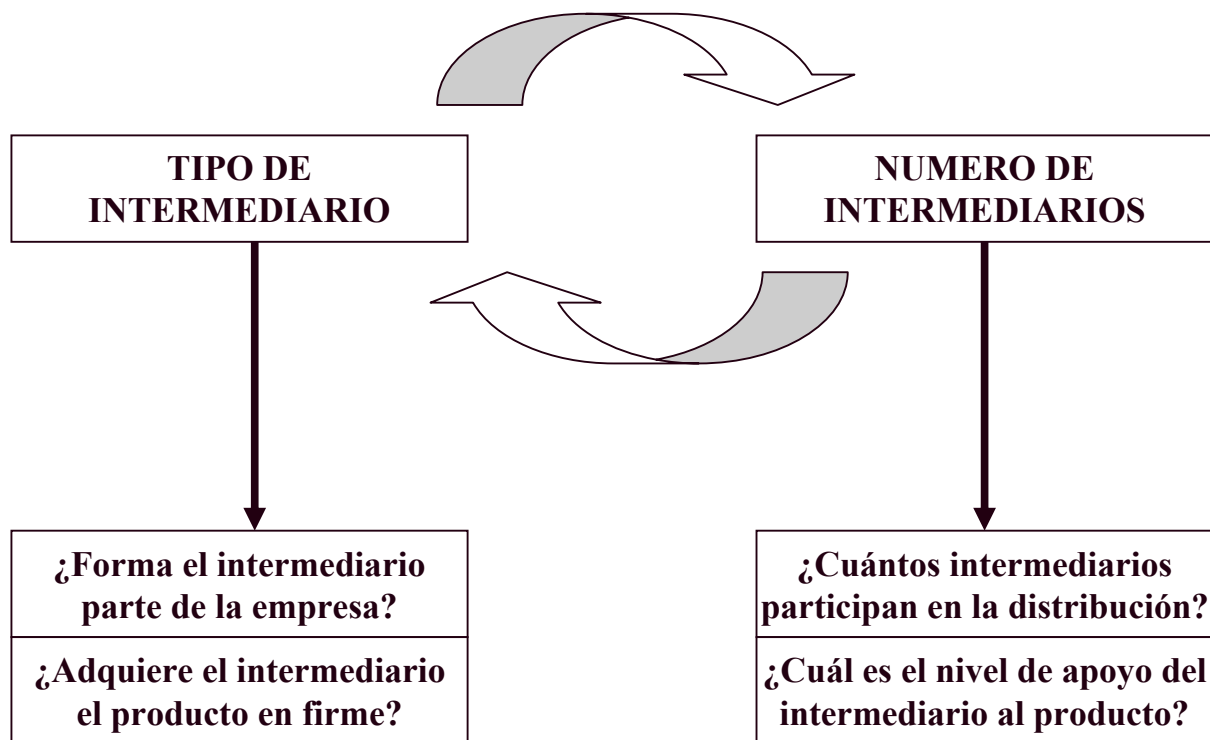
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

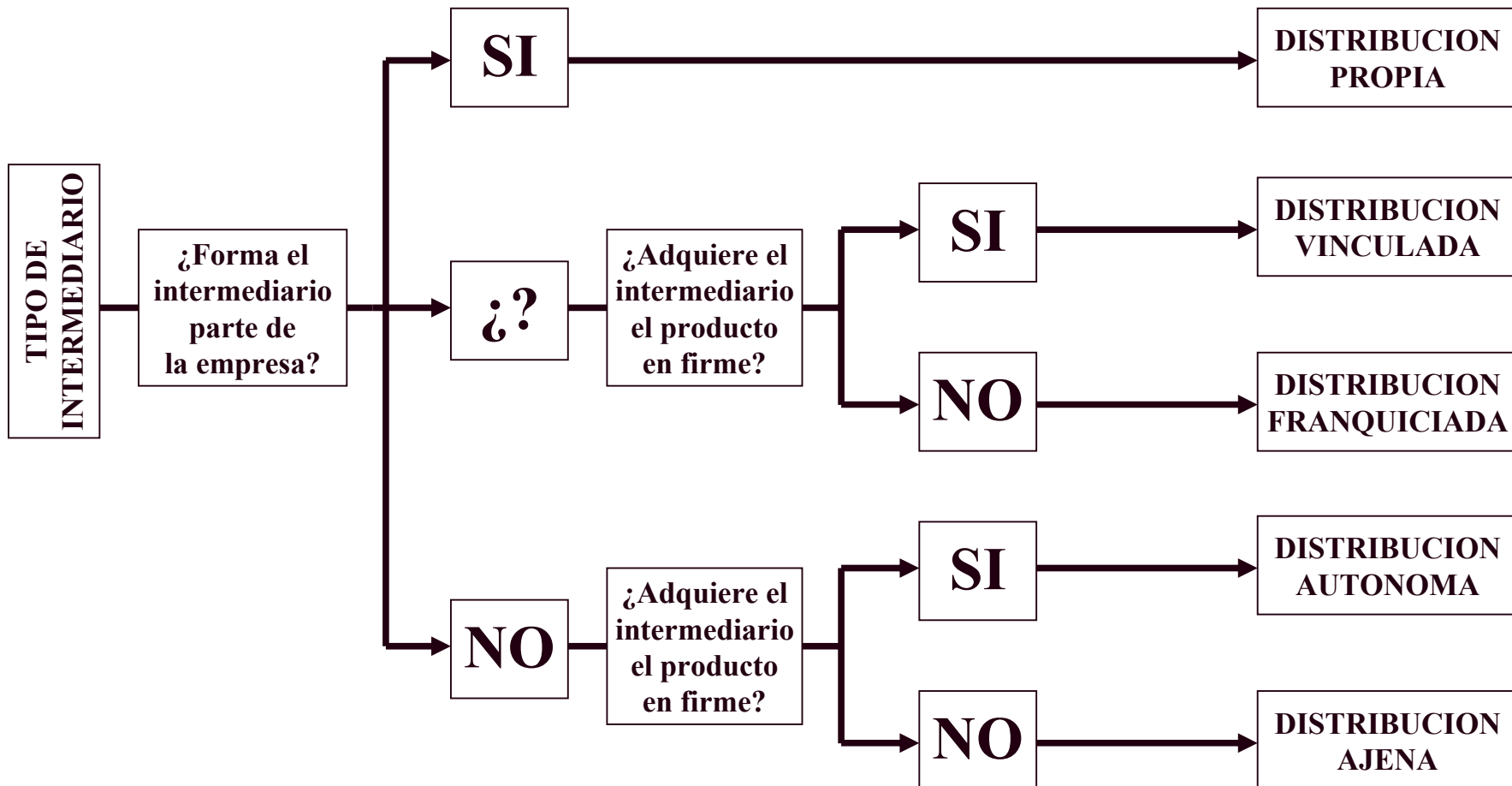


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





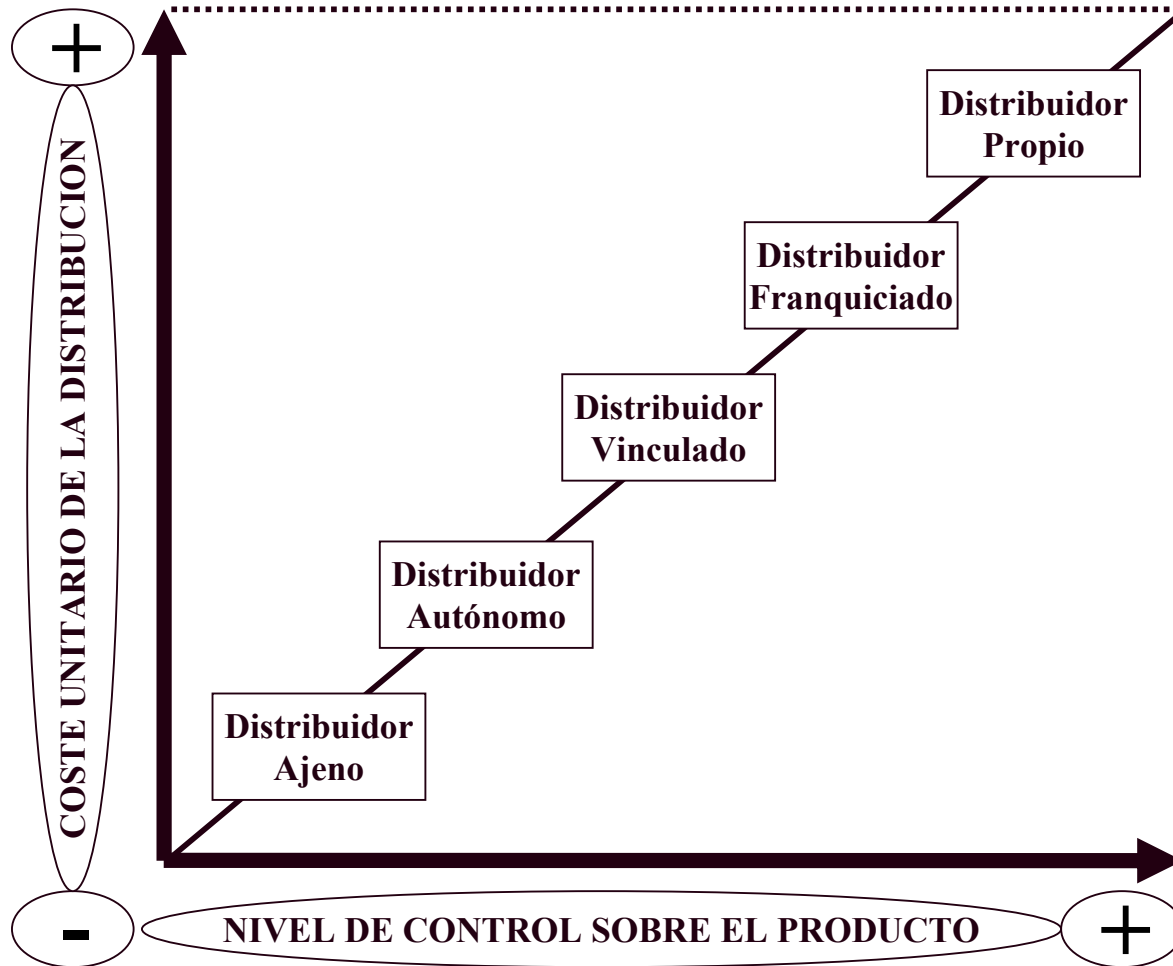
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



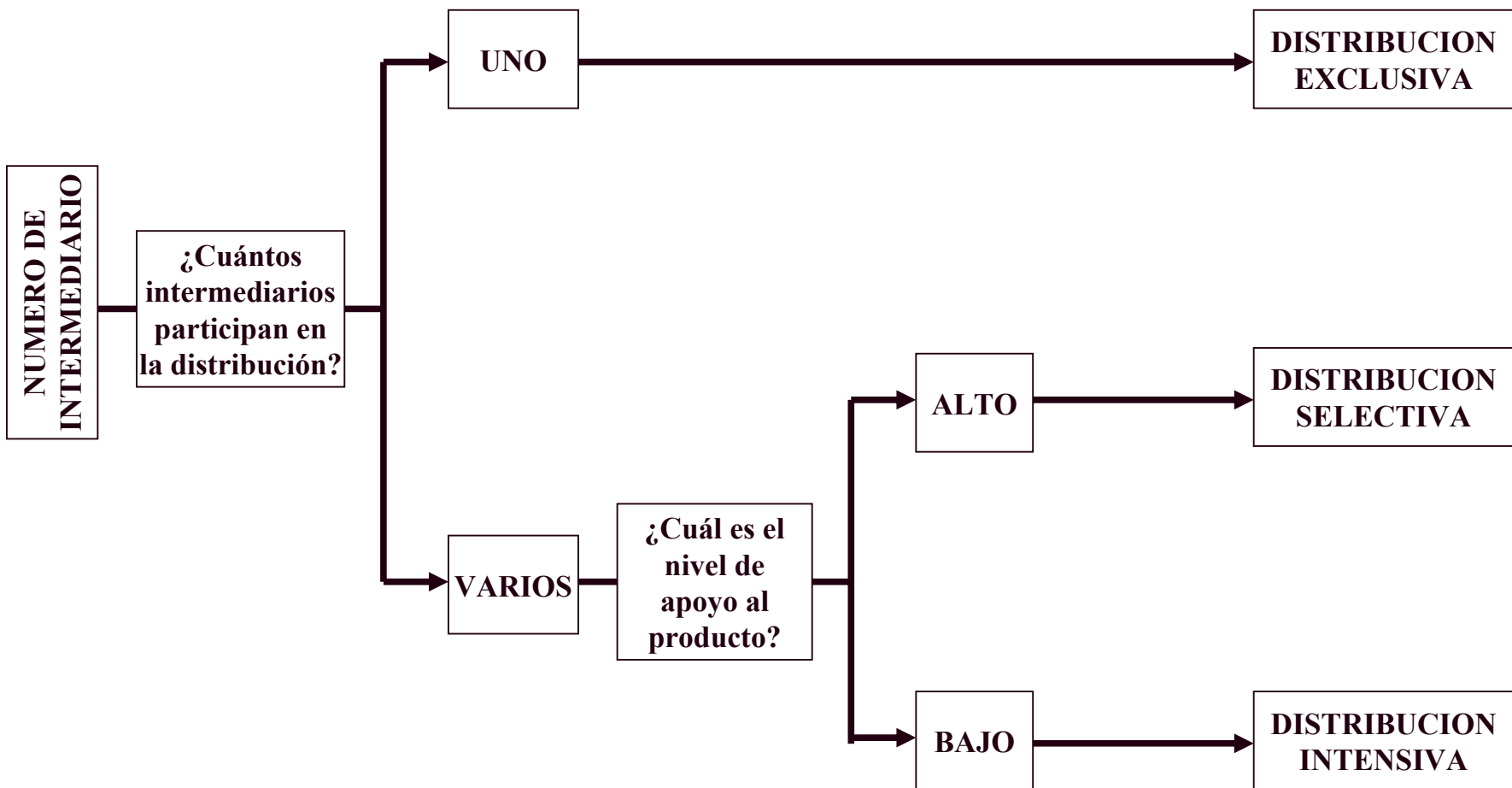
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



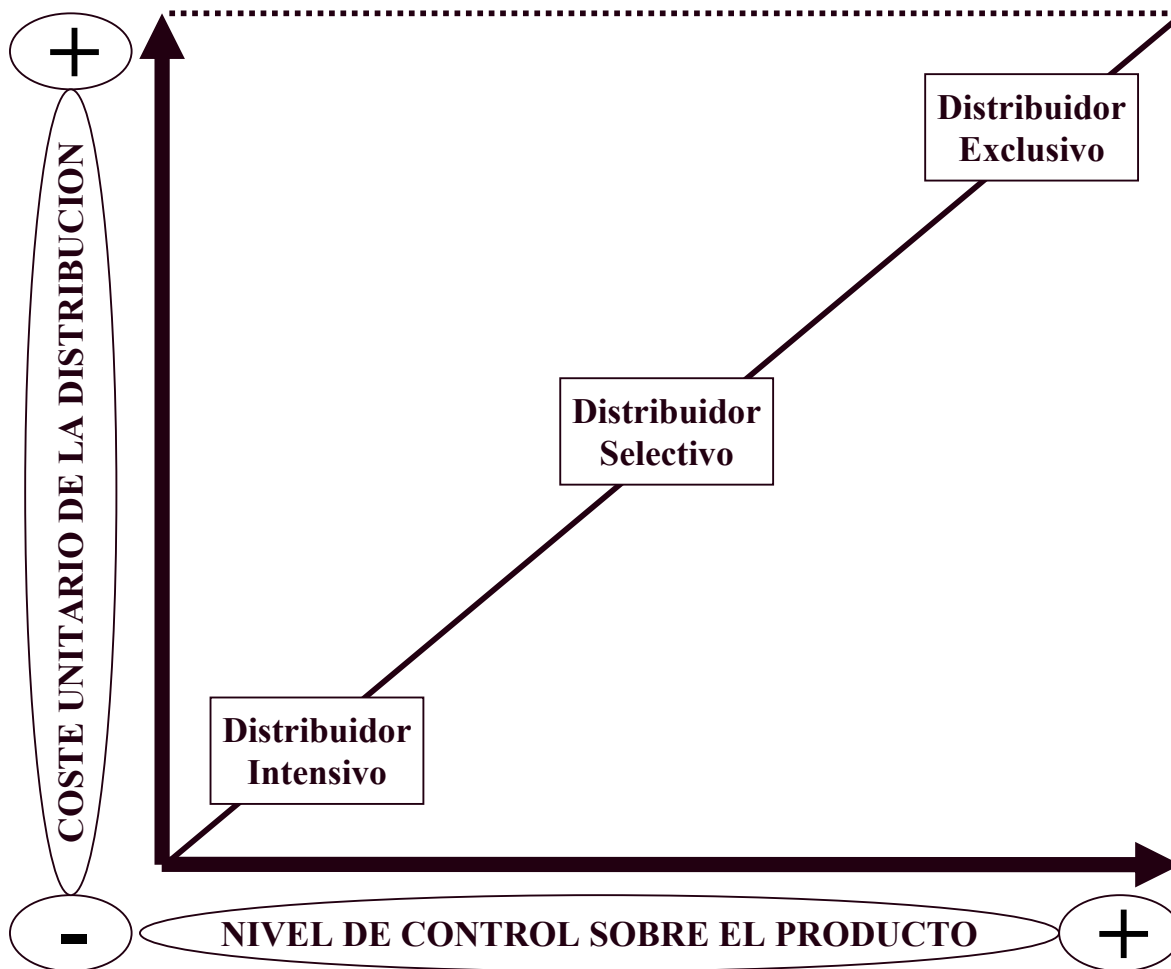
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



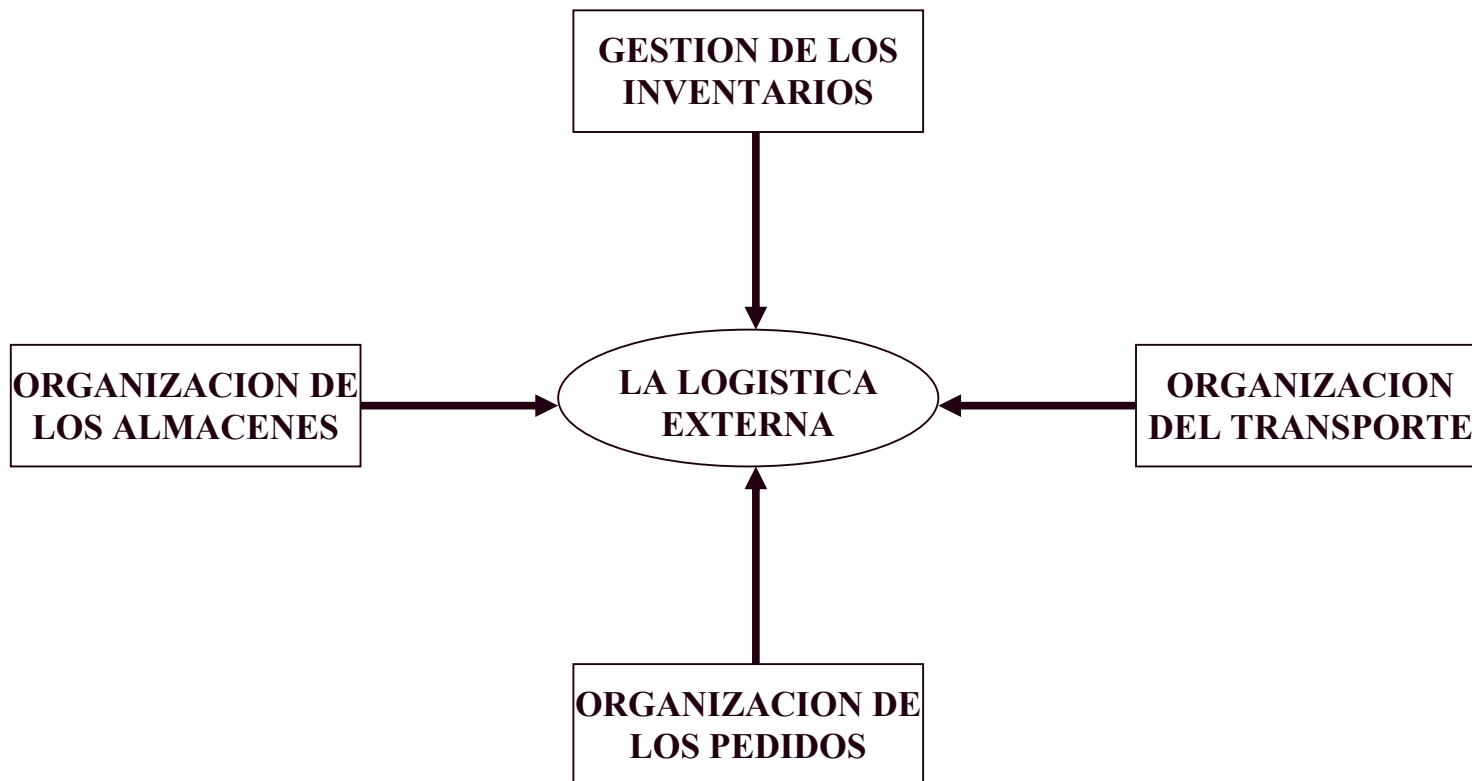
© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

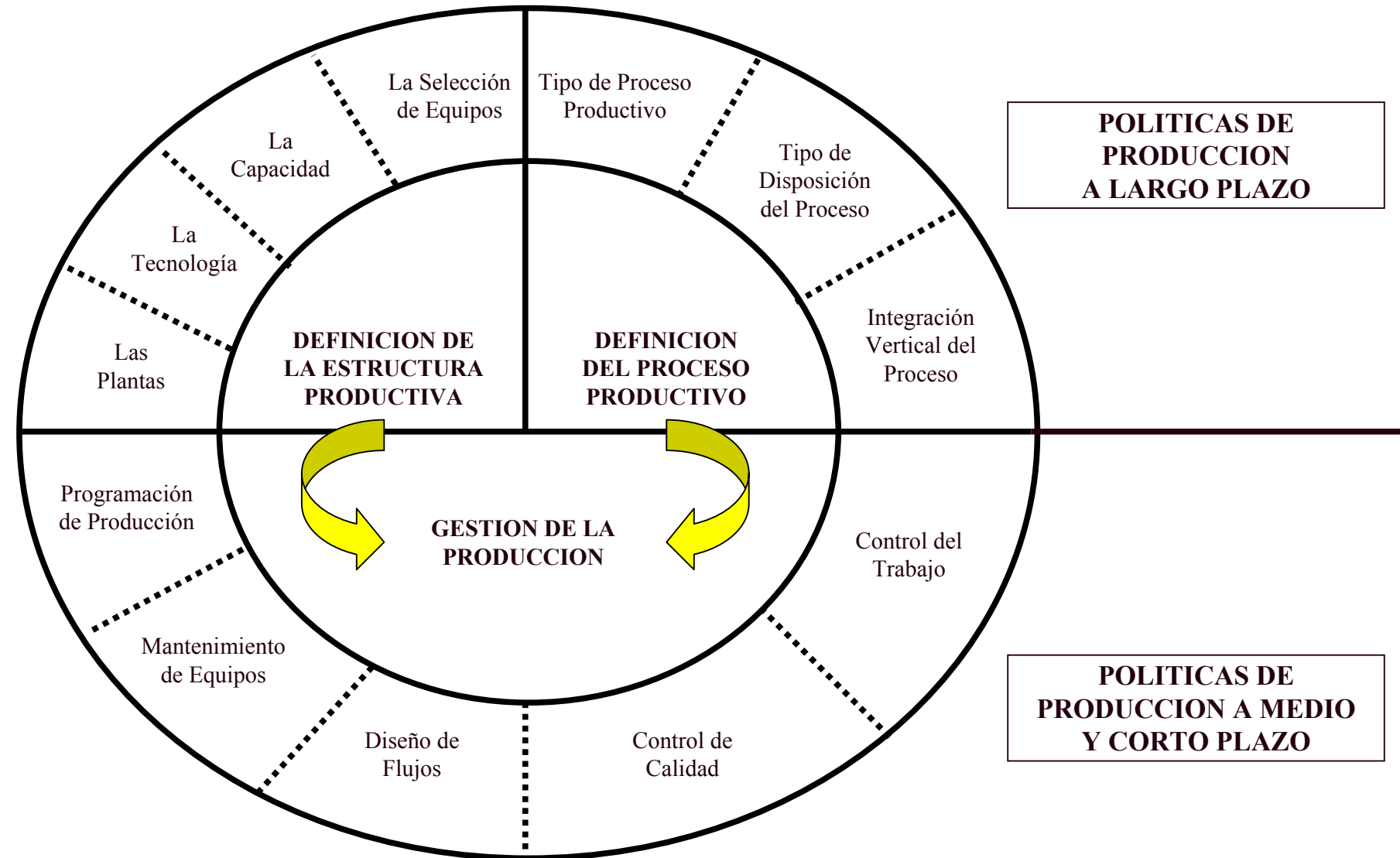




© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

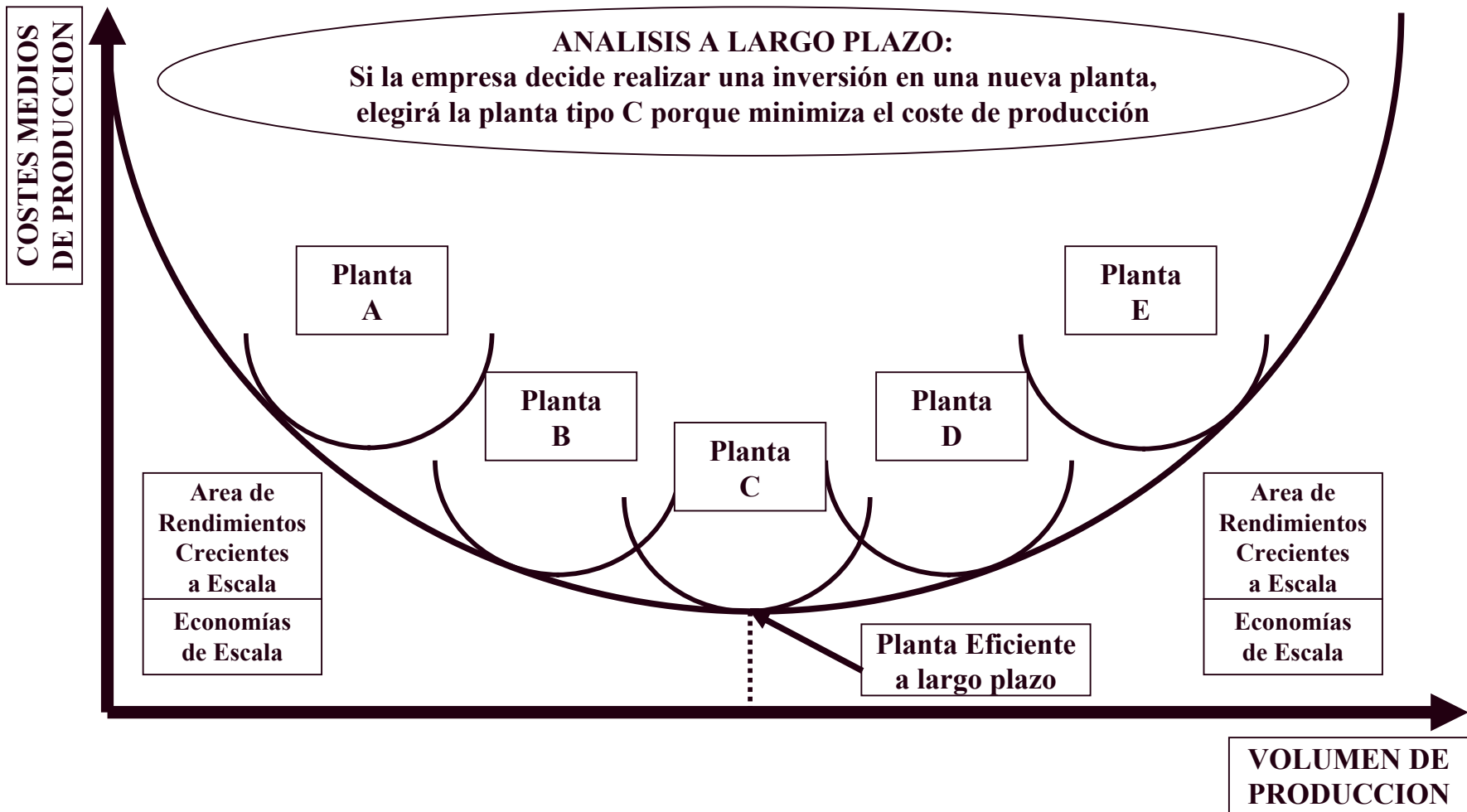
		TIPO DE INTERMEDIARIO				
		<i>Distribuidor Propio</i>	<i>Distribuidor Vinculado</i>	<i>Distribuidor Franquiciado</i>	<i>Distribuidor Autónomo</i>	<i>Distribuidor Ajeno</i>
NUMERO DE INTERMEDIARIOS	<i>Distribución Exclusiva</i>					
	<i>Distribución Selectiva</i>					
	<i>Distribución Intensiva</i>					





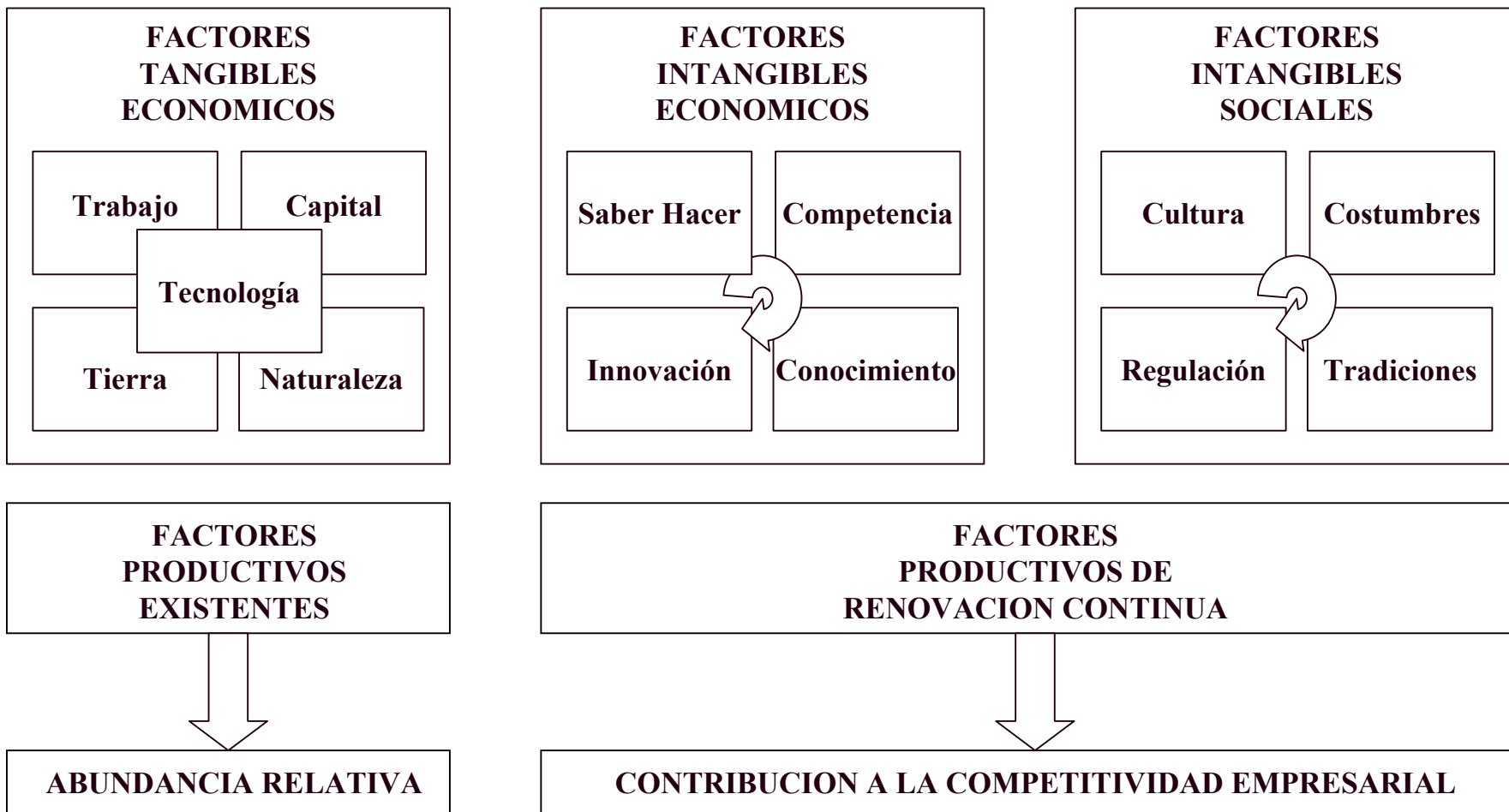


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



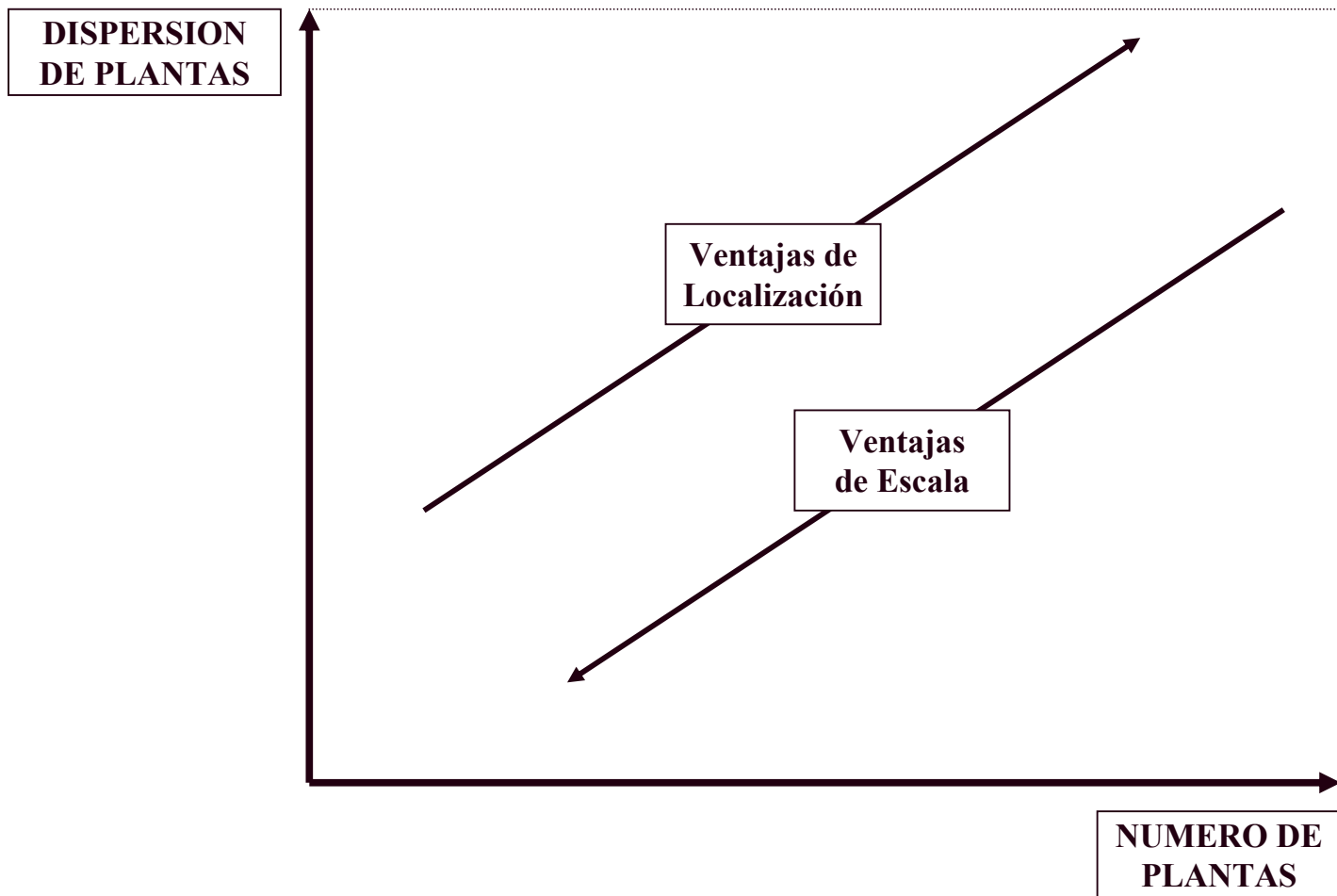


© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





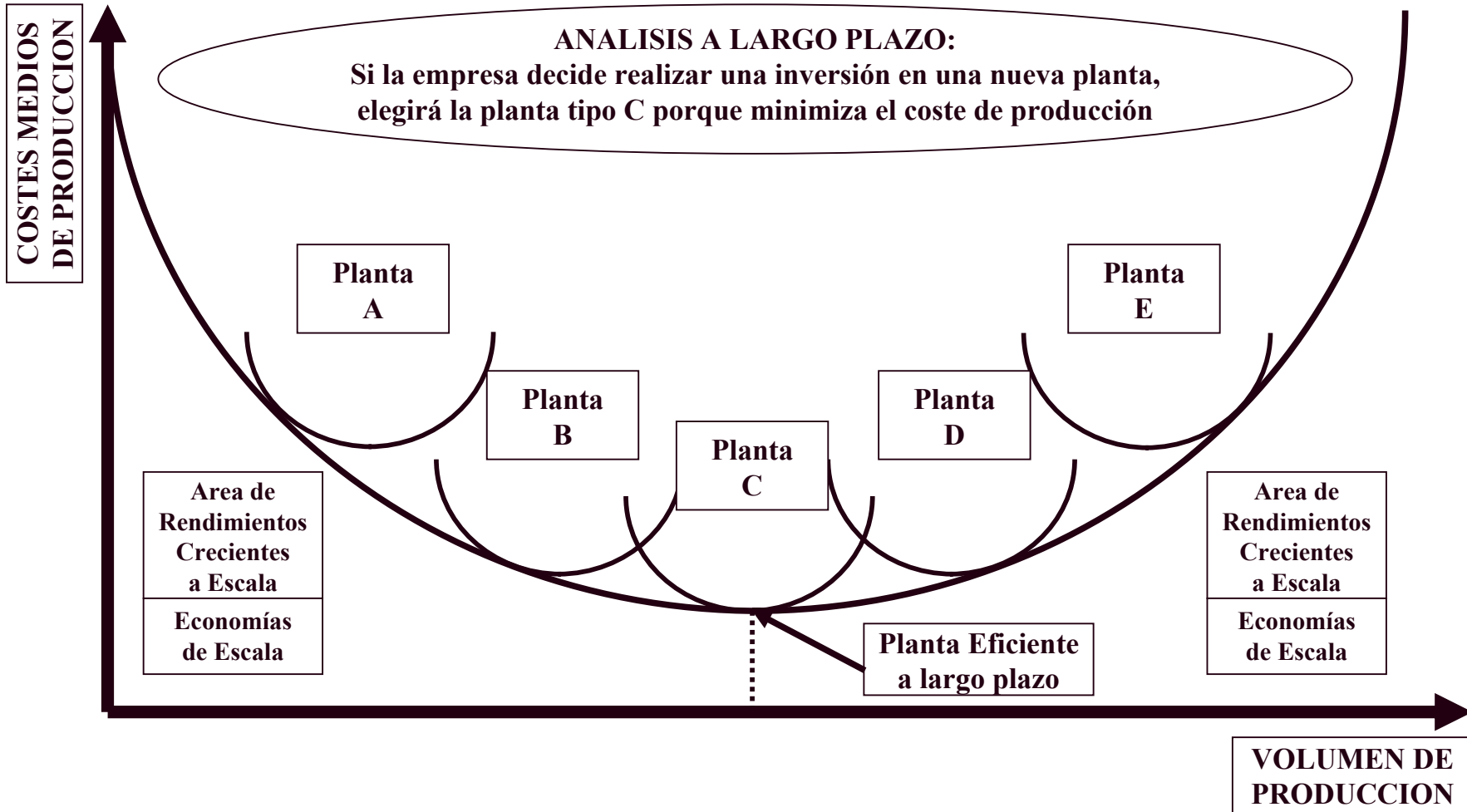
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



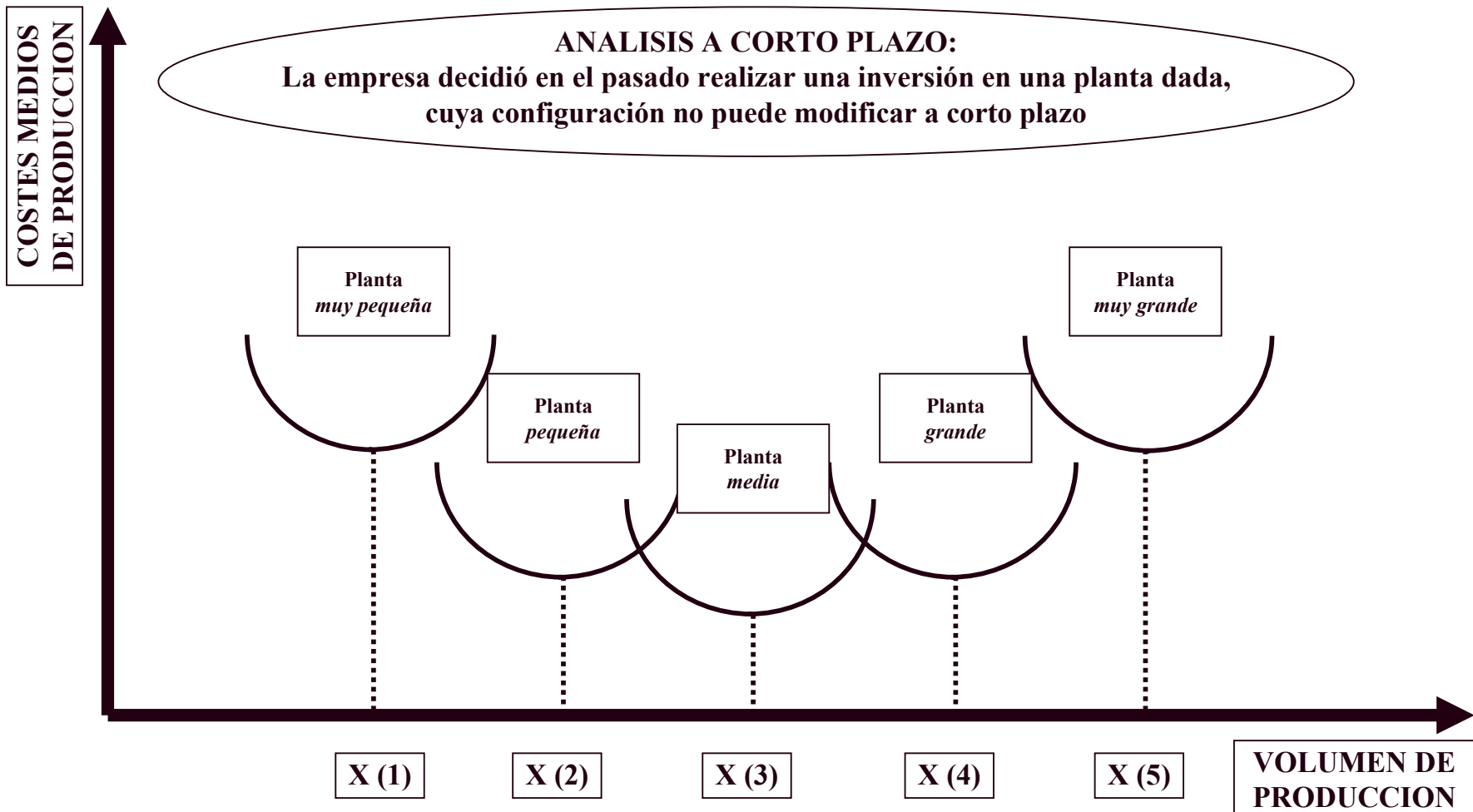
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

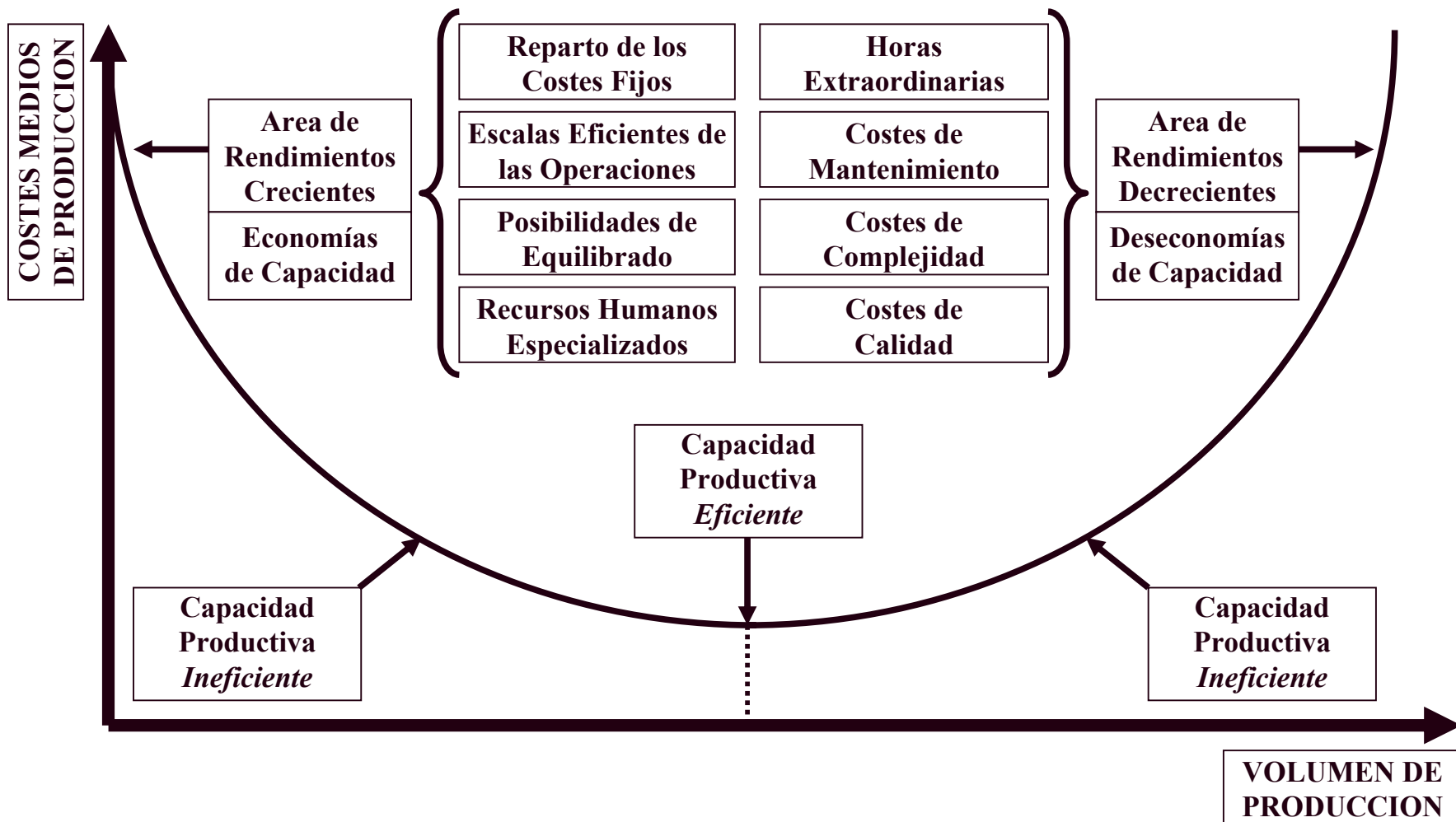


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





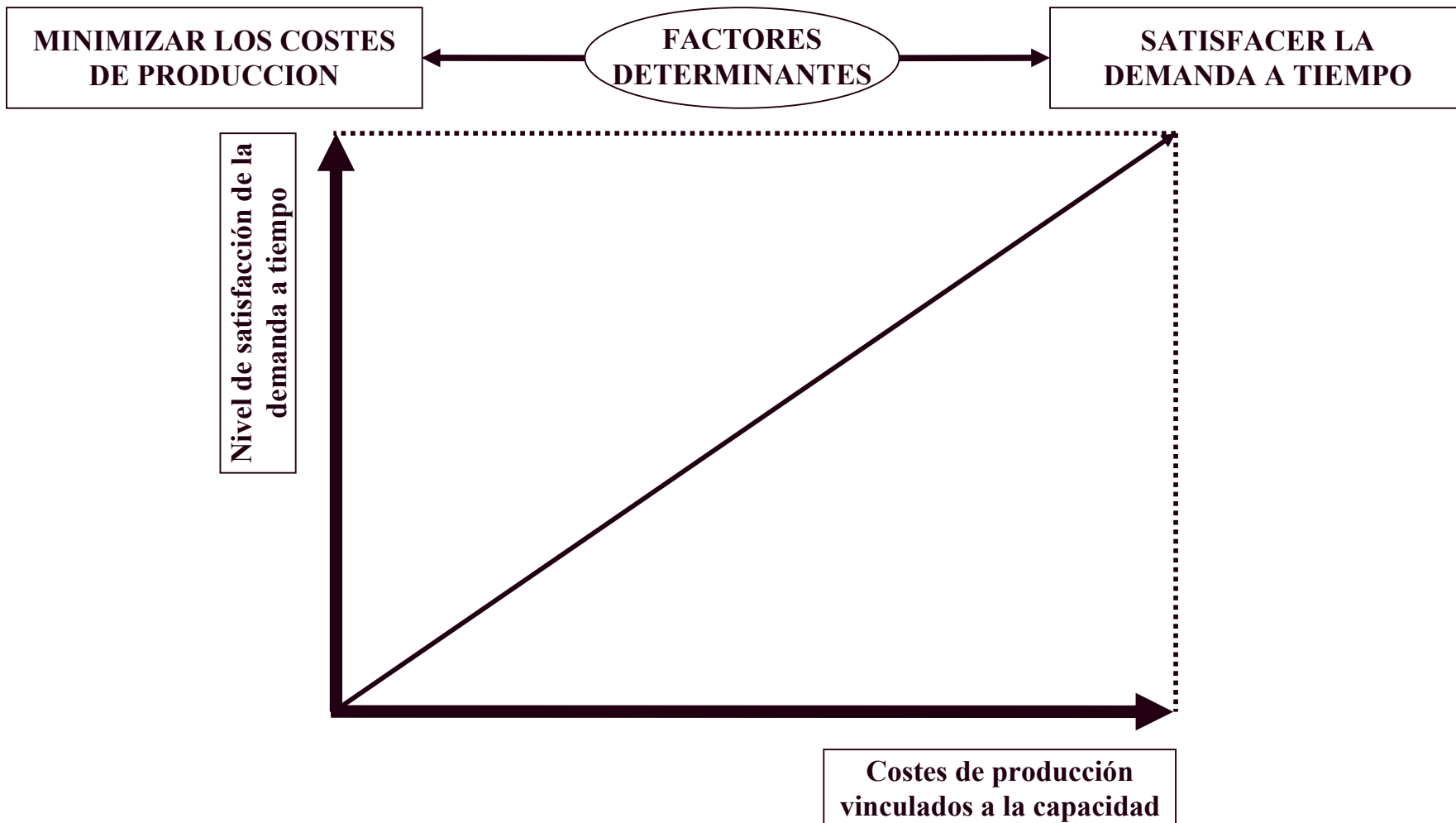
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



**SATISFACER LA  
DEMANDA A TIEMPO**

**MINIMIZAR LOS COSTES  
DE PRODUCCION**

**¿Como cubrir a tiempo las  
necesidades de los clientes?**

**Mejorando la utilización  
de los recursos  
productivos disponibles**

**Aumentando los  
recursos productivos  
disponibles**

**Riesgo de incurrir en importantes  
costes de ociosidad de la  
capacidad productiva instalada**

**Disminuyendo la  
ociosidad de los recursos  
productivos disponibles**

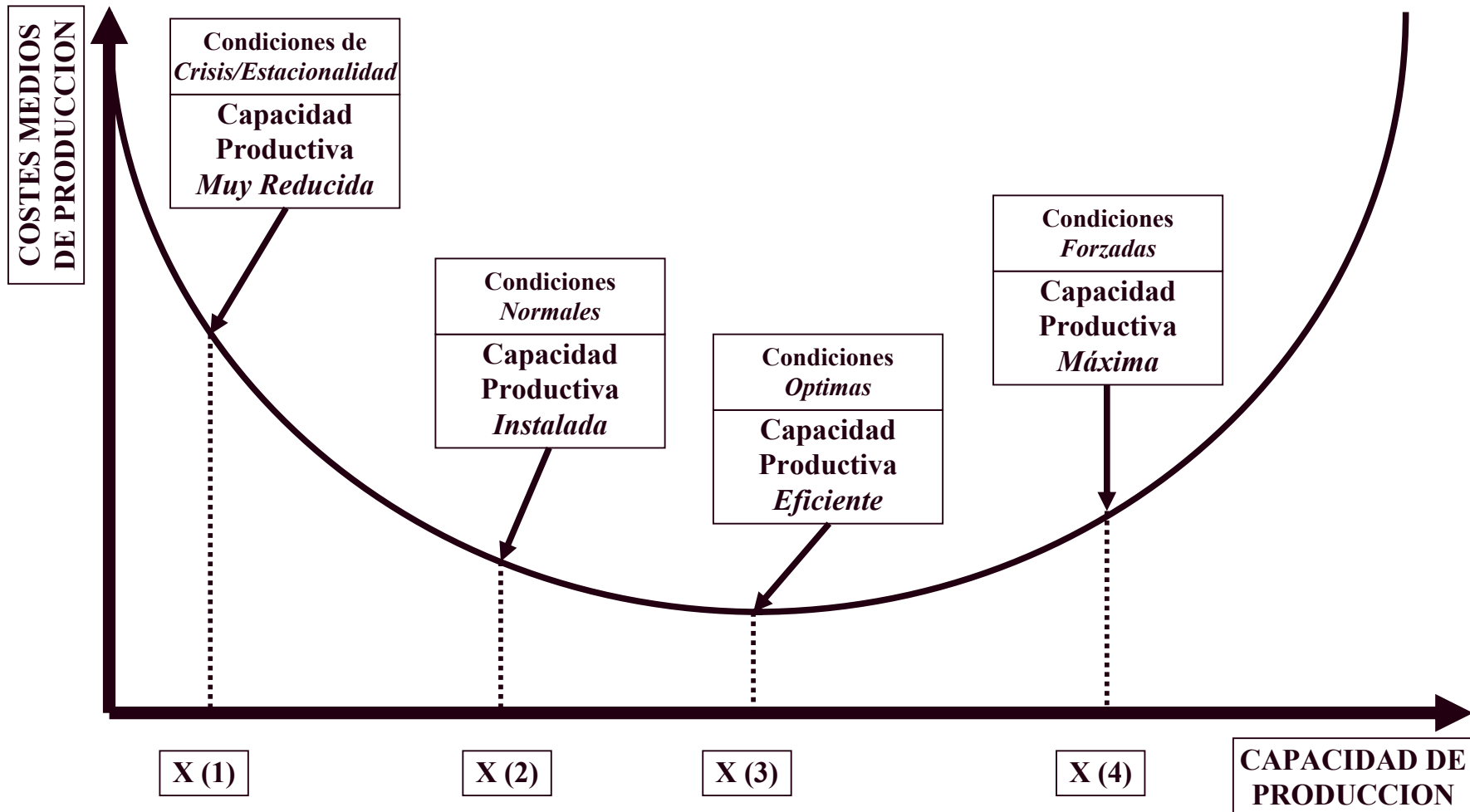
**Riesgo de incurrir en costes  
de transición desde una  
tasa de ocupación a otra**

**Forzando la utilización  
de los recursos  
productivos disponibles**

**Riesgo de aumentar el coste  
unitario de producción al  
forzar la capacidad instalada**



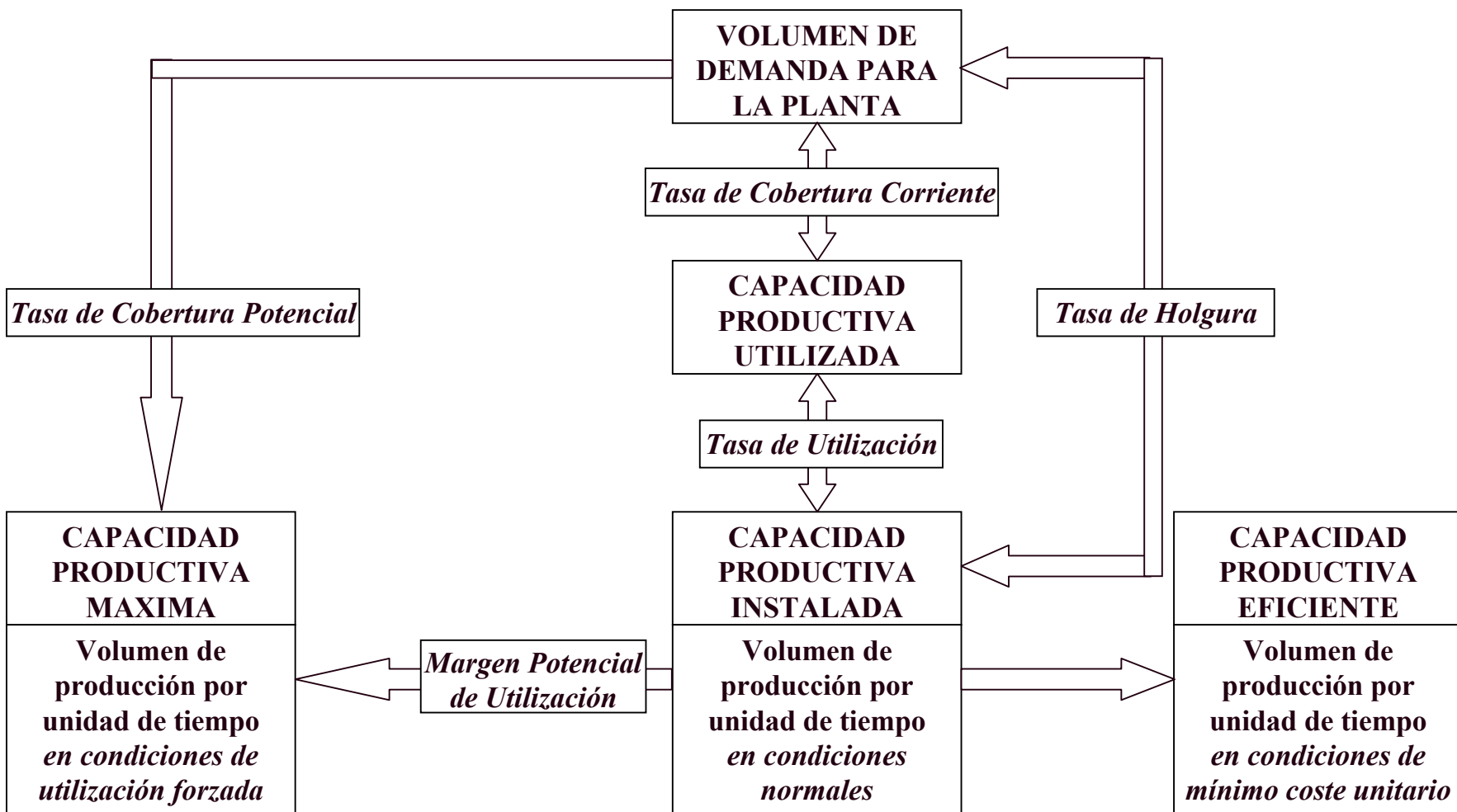
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

<i>Tasa de Holgura</i>			
Capacidad Instalada ----- Volumen Demandado	Capacidad para atender la demanda <i>en condiciones normales de producción</i>	1.200.000 Kgr./mes ----- 1.000.000 Kgr./mes	$\times 100 = 120 \%$  Esta empresa puede cubrir la demanda corriente sin forzar la capacidad de producción

<i>Tasa de Cobertura Potencial</i>			
Capacidad Máxima ----- Volumen Demandado	Capacidad para atender la demanda <i>en condiciones forzadas de producción</i>	1.000.000 Kgr./mes ----- 1.000.000 Kgr./mes	$\times 100 = 100 \%$  Forzado la capacidad de producción instalada esta empresa puede cubrir la demanda existente

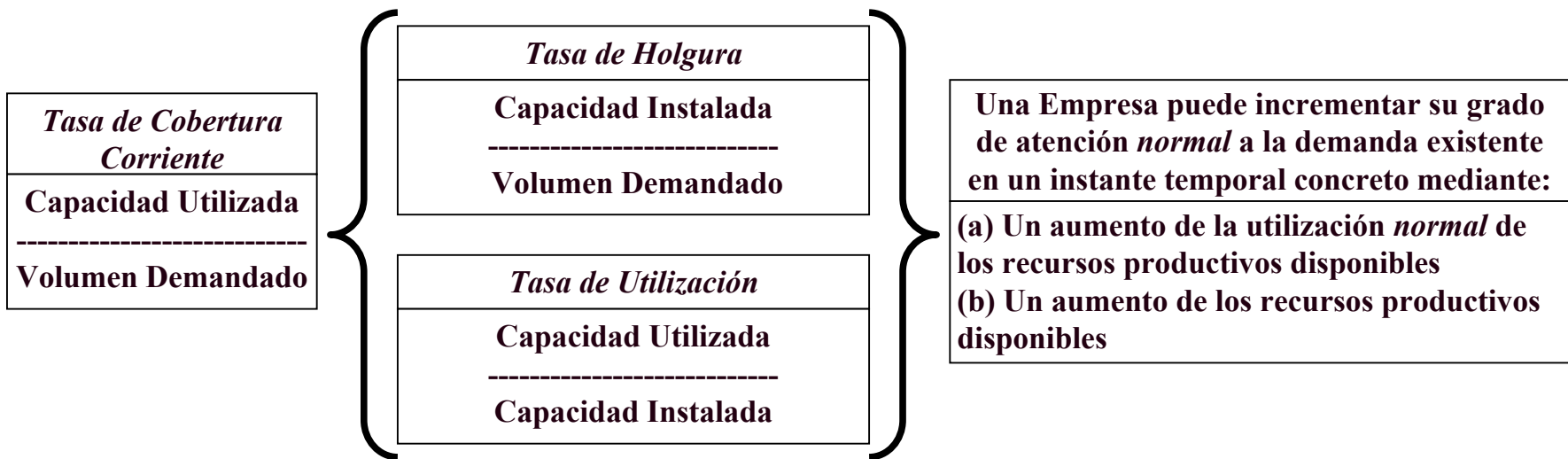
<i>Tasa de Cobertura Corriente</i>			
Capacidad Utilizada ----- Volumen Demandado	Nivel en que se atiende la demanda <i>en las condiciones actuales de producción</i>	900.000 Kgr./mes ----- 1.000.000 Kgr./mes	$\times 100 = 90 \%$  Actualmente la empresa no está cubriendo la demanda existente para el producto

<i>Tasa de Utilización</i>			
Capacidad Utilizada ----- Capacidad Instalada	Nivel en que se aprovecha la capacidad <i>en condiciones normales de producción</i>	800.000 Kgr./mes ----- 1.000.000 Kgr./mes	$\times 100 = 80 \%$  El 20 % de los recursos productivos de la empresa son ociosos, ya que no están siendo utilizados

<i>Margen de Utilización Potencial</i>			
Capacidad Máxima ----- Capacidad Instalada	Nivel en que la capacidad actual de producción puede <i>ser forzada</i> si es necesario	1.300.000 Kgr./mes ----- 1.000.000 Kgr./mes	$\times 100 = 130 \%$  En condiciones de producción forzadas la empresa puede alcanzar el 130% de capacidad productiva



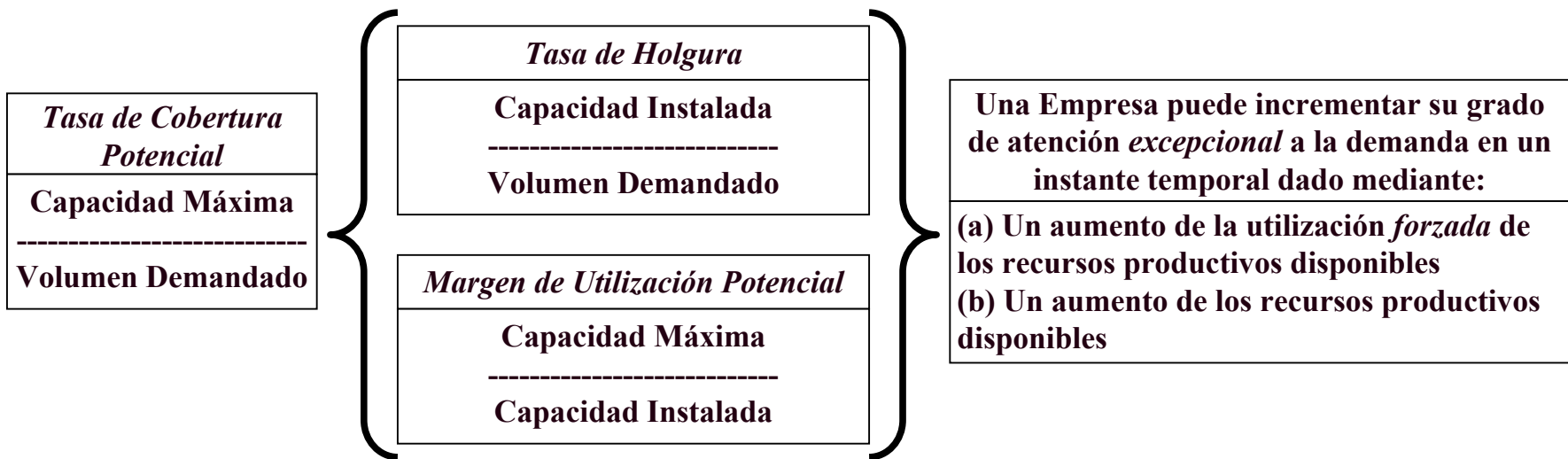
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



<i>Tasa de Cobertura Corriente</i>	<i>Tasa de Utilización</i>	<i>Tasa de Holgura</i>
$\frac{\text{Capacidad Utilizada}}{\text{Volumen Demandado}}$	$\frac{\text{Capacidad Utilizada}}{\text{Capacidad Instalada}}$	$\frac{\text{Capacidad Instalada}}{\text{Volumen Demandado}}$
$= \quad \times$		



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

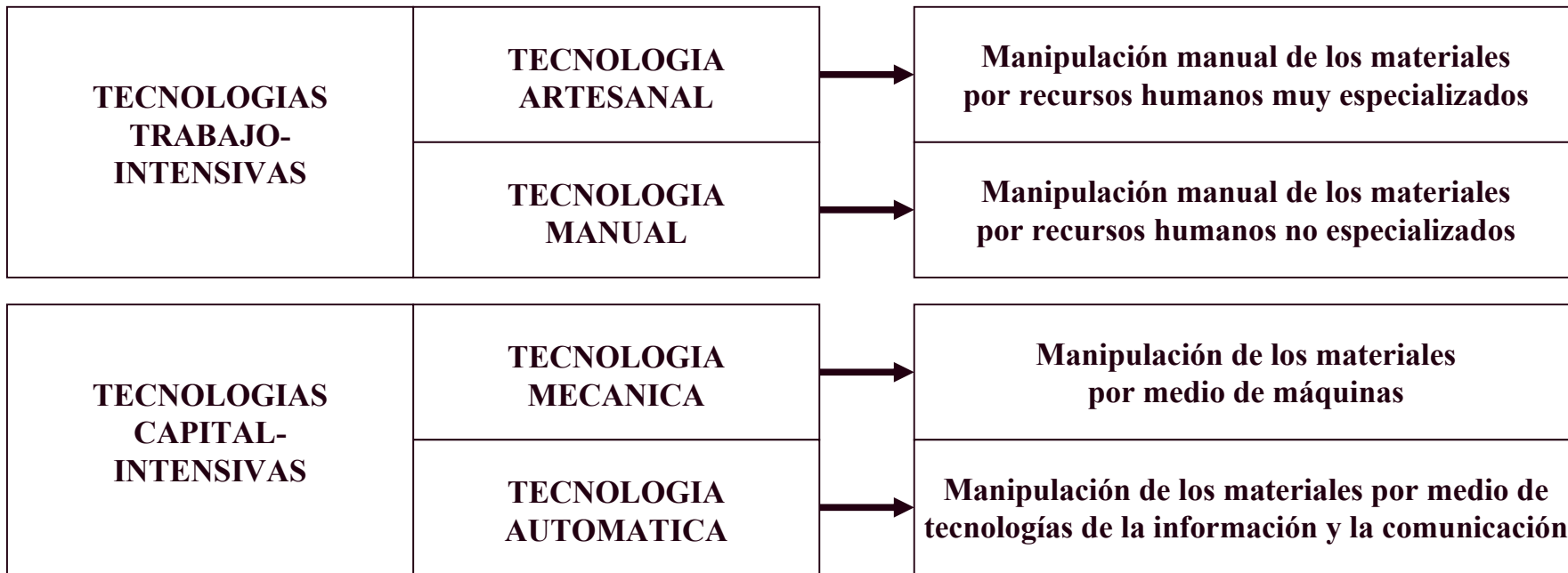


<i>Tasa de Cobertura Potencial</i>	<i>Tasa de Holgura</i>	<i>Margen de Utilización Potencial</i>
$\frac{\text{Capacidad Máxima}}{\text{Volumen Demandado}}$	$= \frac{\text{Capacidad Instalada}}{\text{Volumen Demandado}}$	$\times \frac{\text{Capacidad Máxima}}{\text{Capacidad Instalada}}$



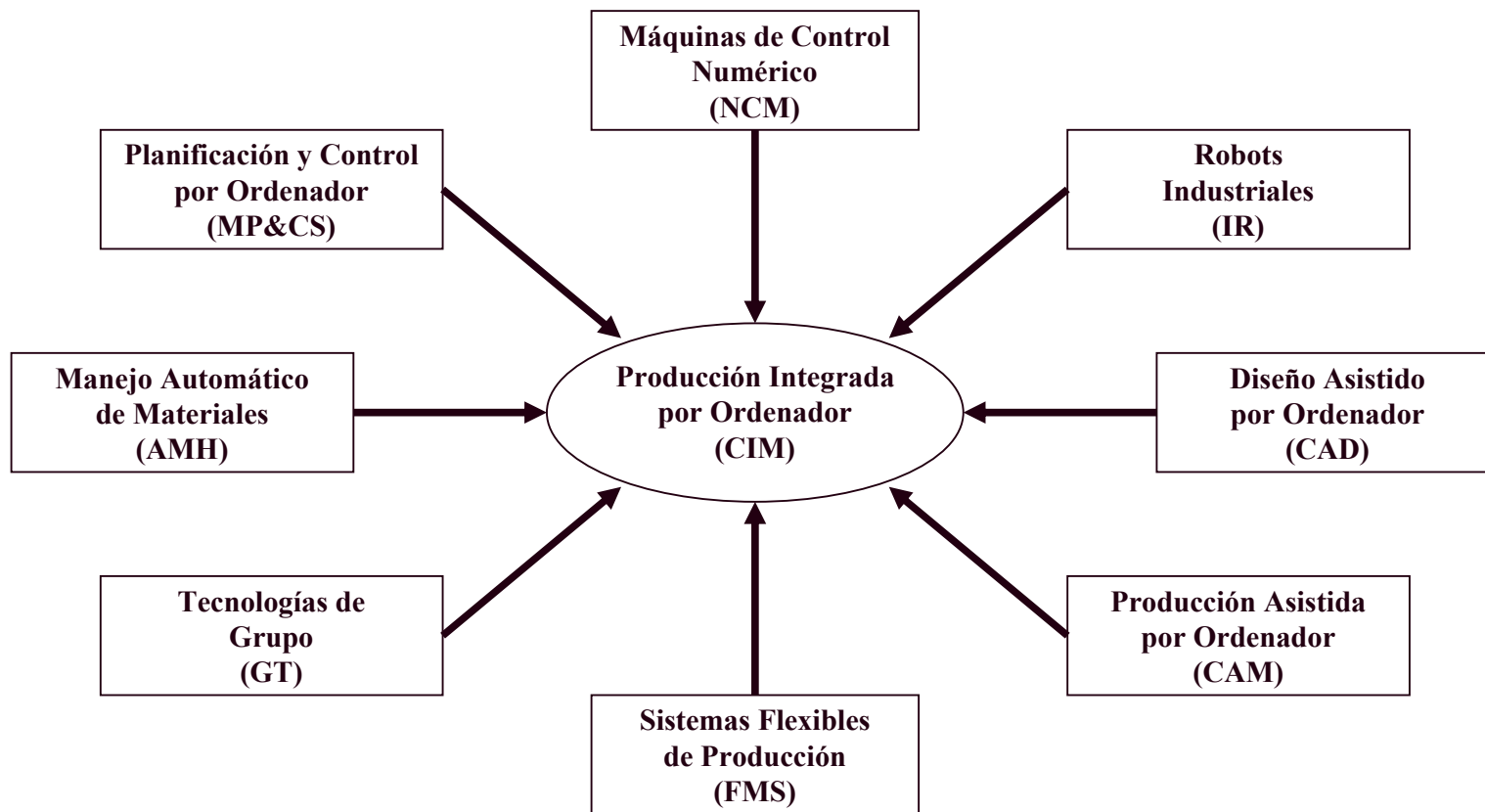


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





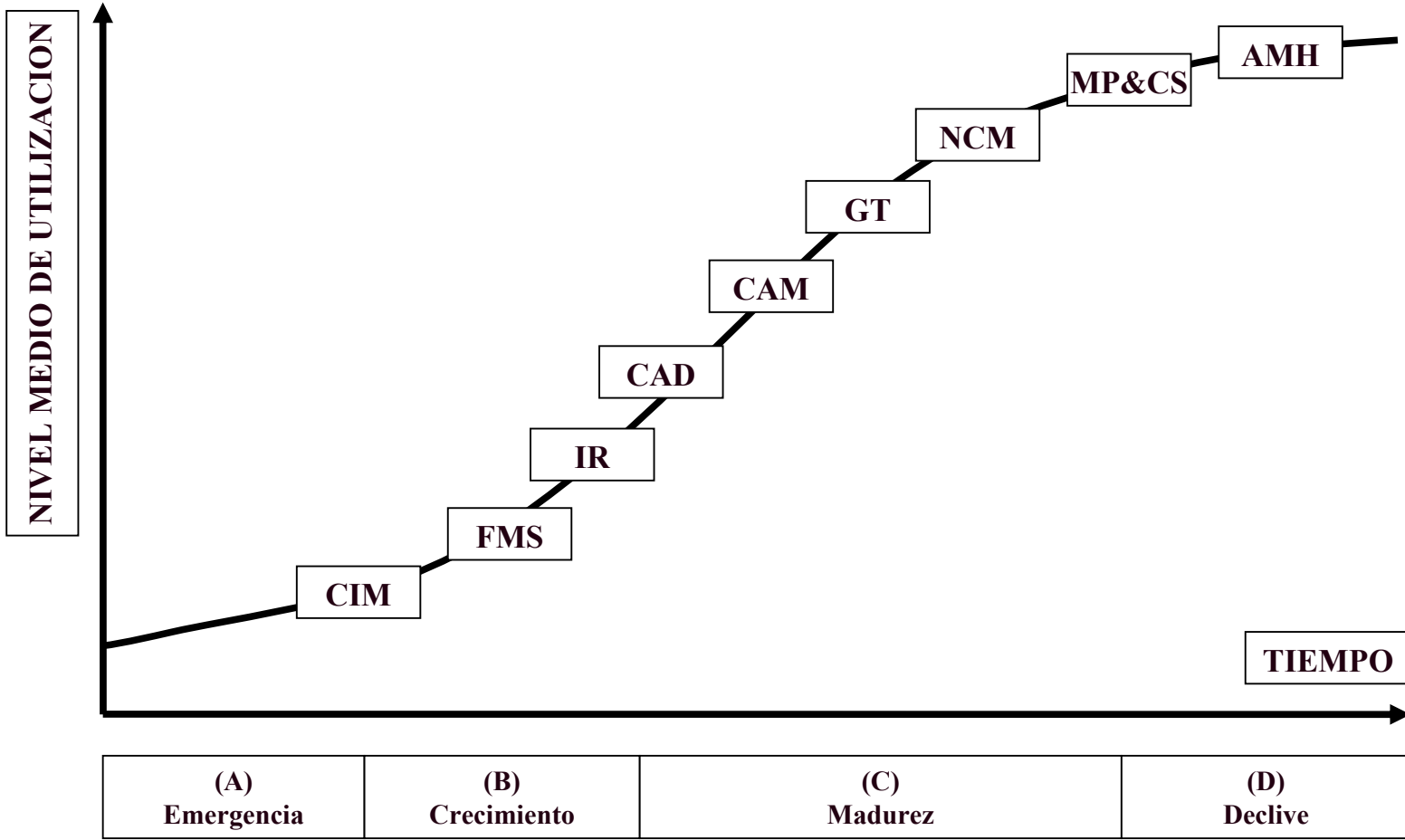
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



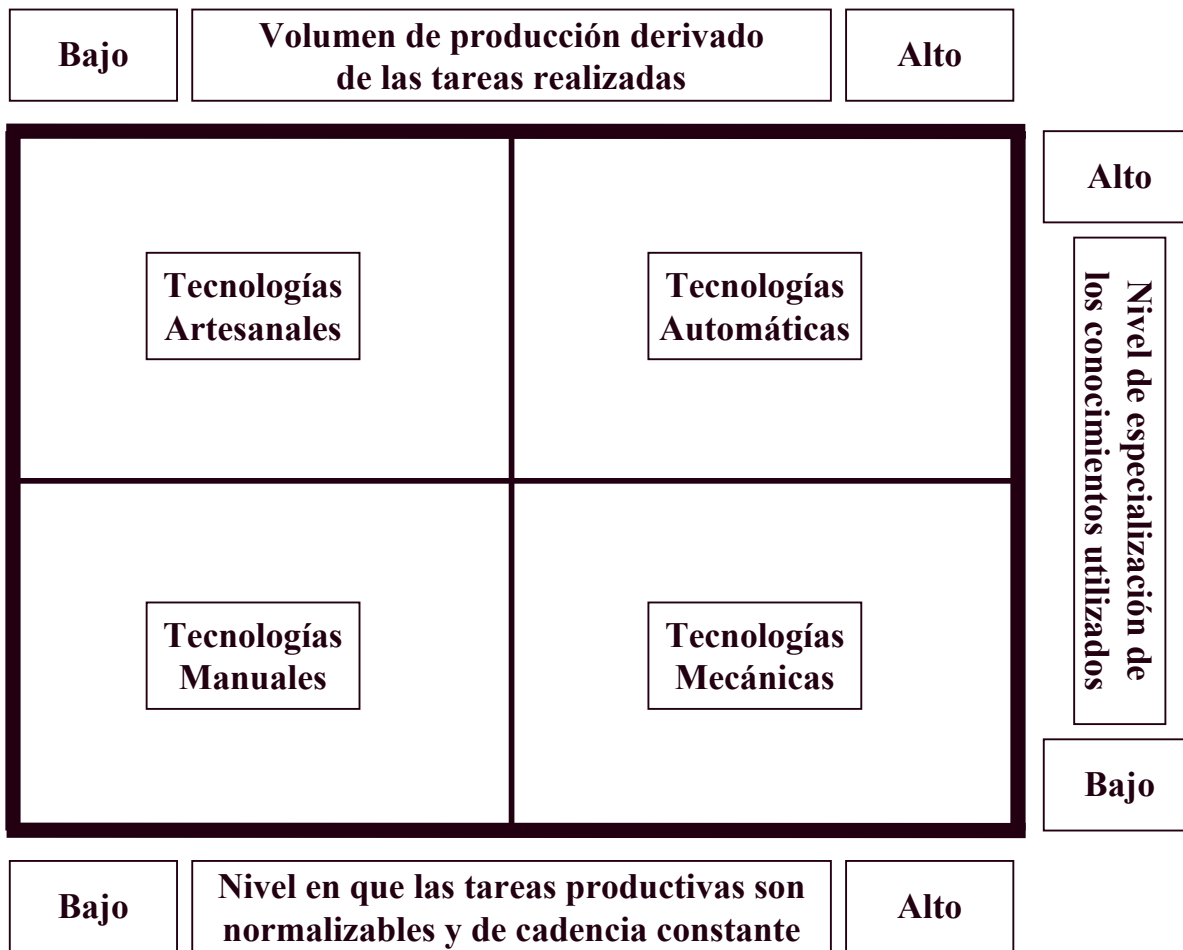
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



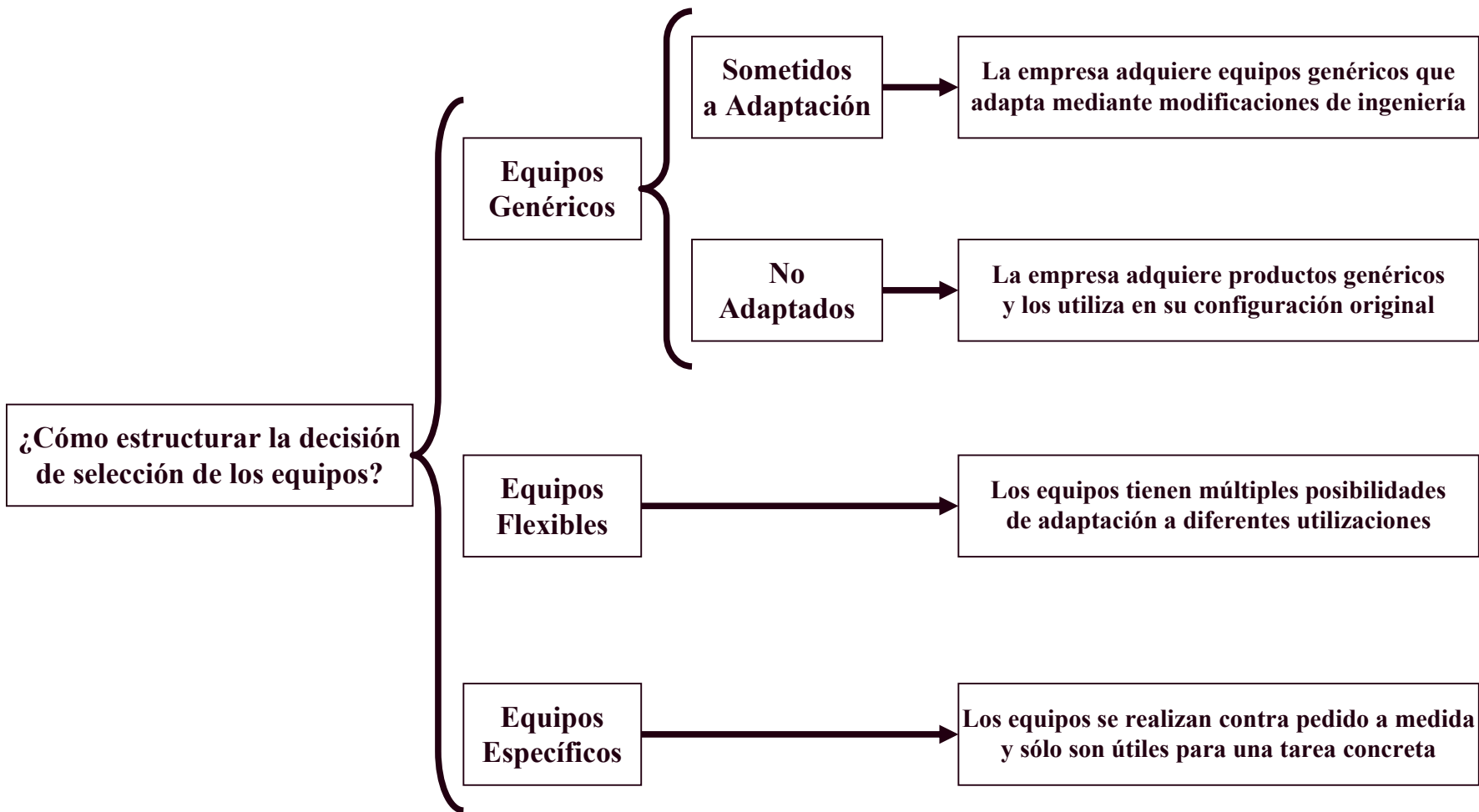
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

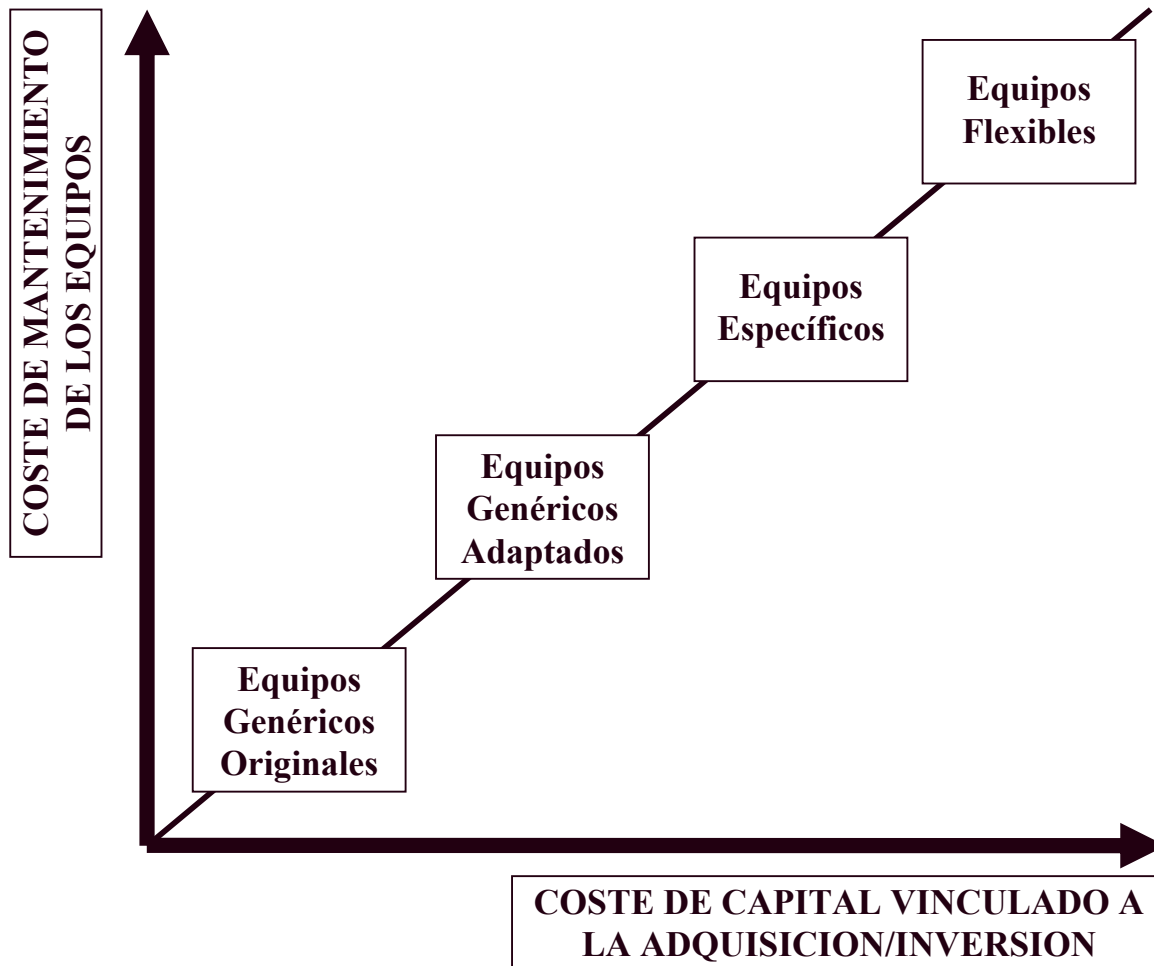


© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





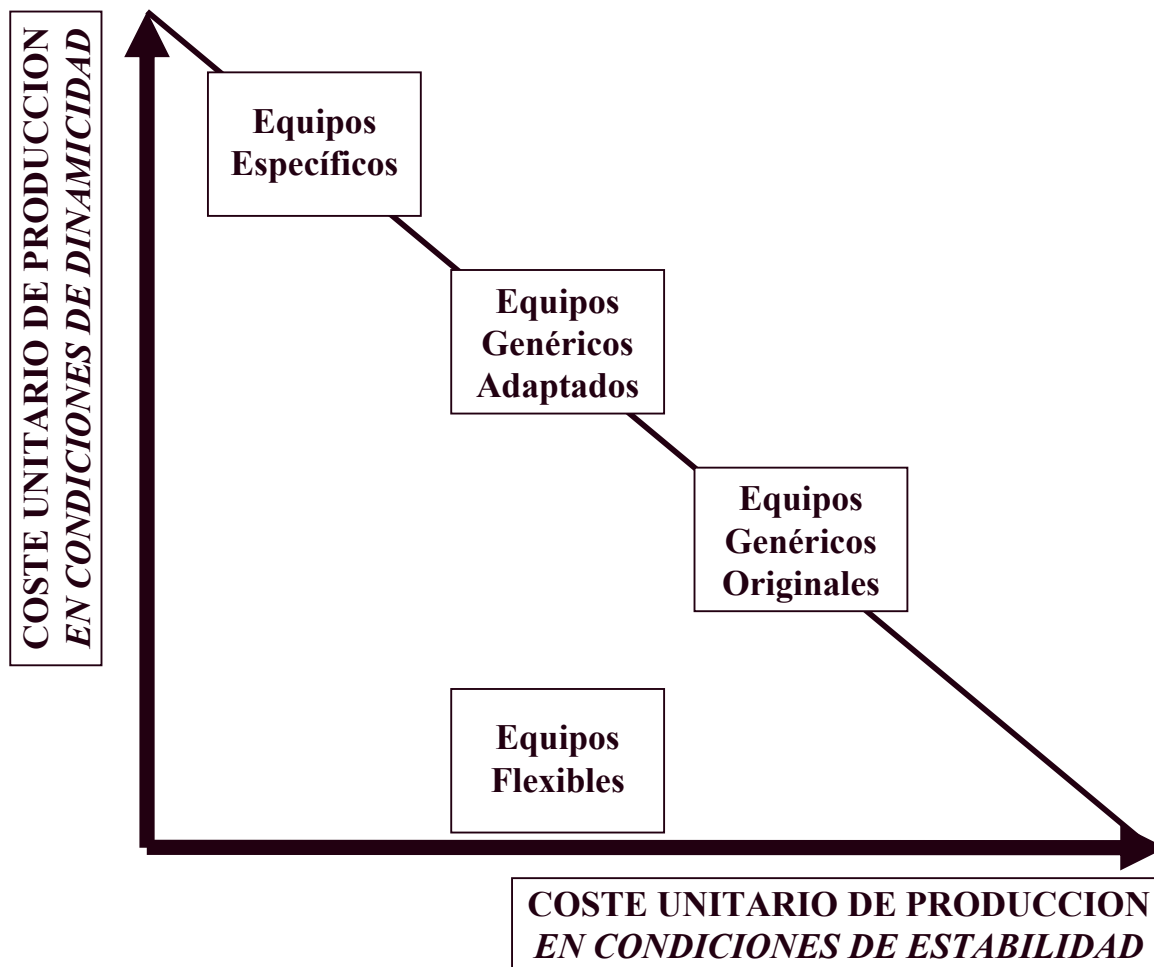
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



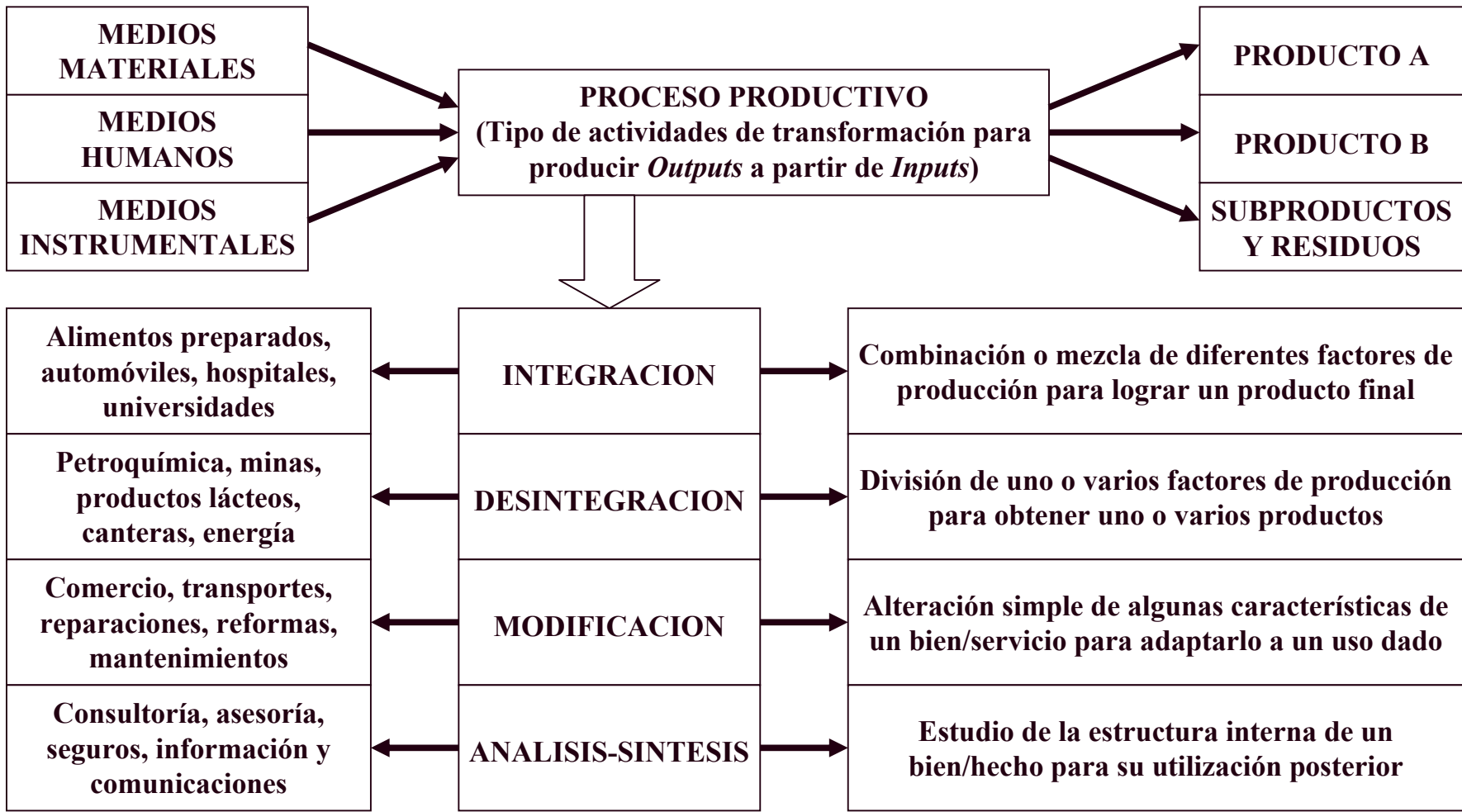
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)







© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

**1º SEGUN LA PARTICIPACION RELATIVA DEL FACTOR TRABAJO**

PROCESOS  
PRODUCTIVOS

MANUALES

MECANICOS

AUTOMATICOS

EN FUNCION DEL PAPEL QUE  
ASUME EL FACTOR TRABAJO  
DENTRO DE LA EJECUCION Y EL  
CONTROL DEL PROCESO

**2º SEGUN LA PRODUCCION OBTENIDA**

PROCESOS  
PRODUCTIVOS

SIMPLES

MULTIPLES CONJUNTOS

EN FUNCION DE LA OBTENCION DE  
UNO O VARIOS PRODUCTOS

**3º SEGUN EL DESARROLLO TEMPORAL**

PROCESOS  
PRODUCTIVOS

CONTINUOS

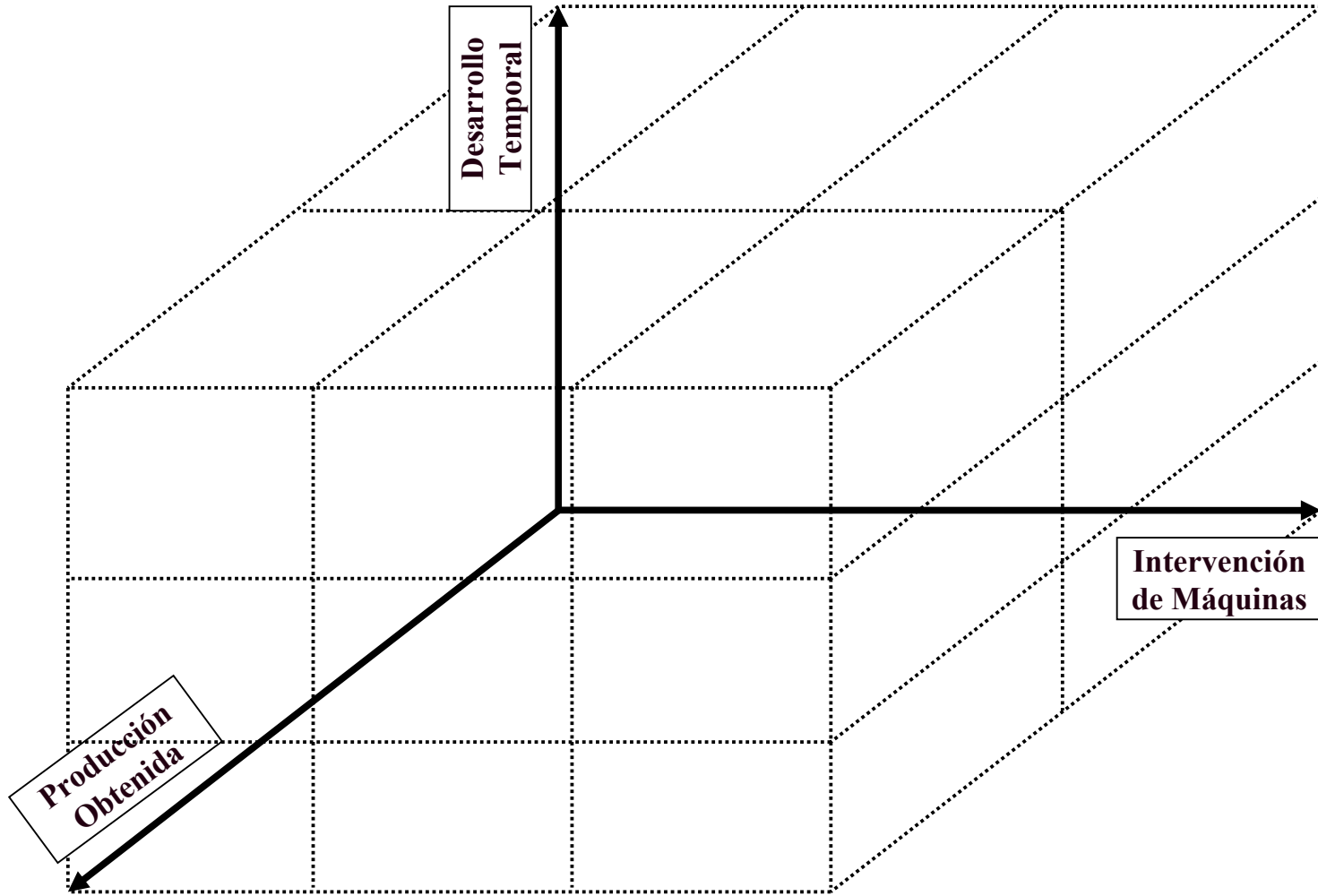
REPETITIVOS

INTERMITENTES

EN FUNCION DE LA FRECUENCIA  
CON LA QUE UN MISMO PROCESO  
PRODUCTIVO SE REPITE A LO  
LARGO DEL TIEMPO



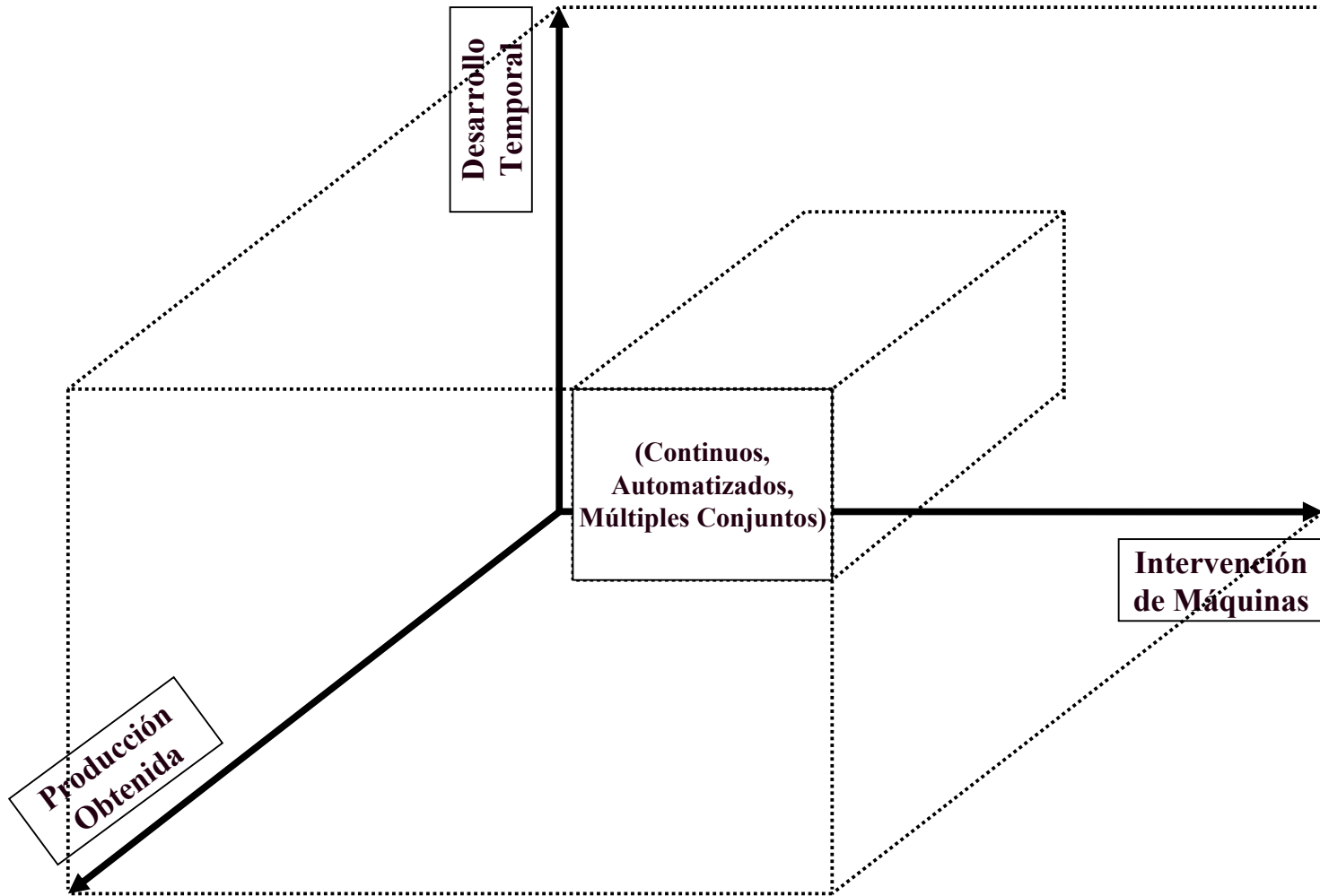
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



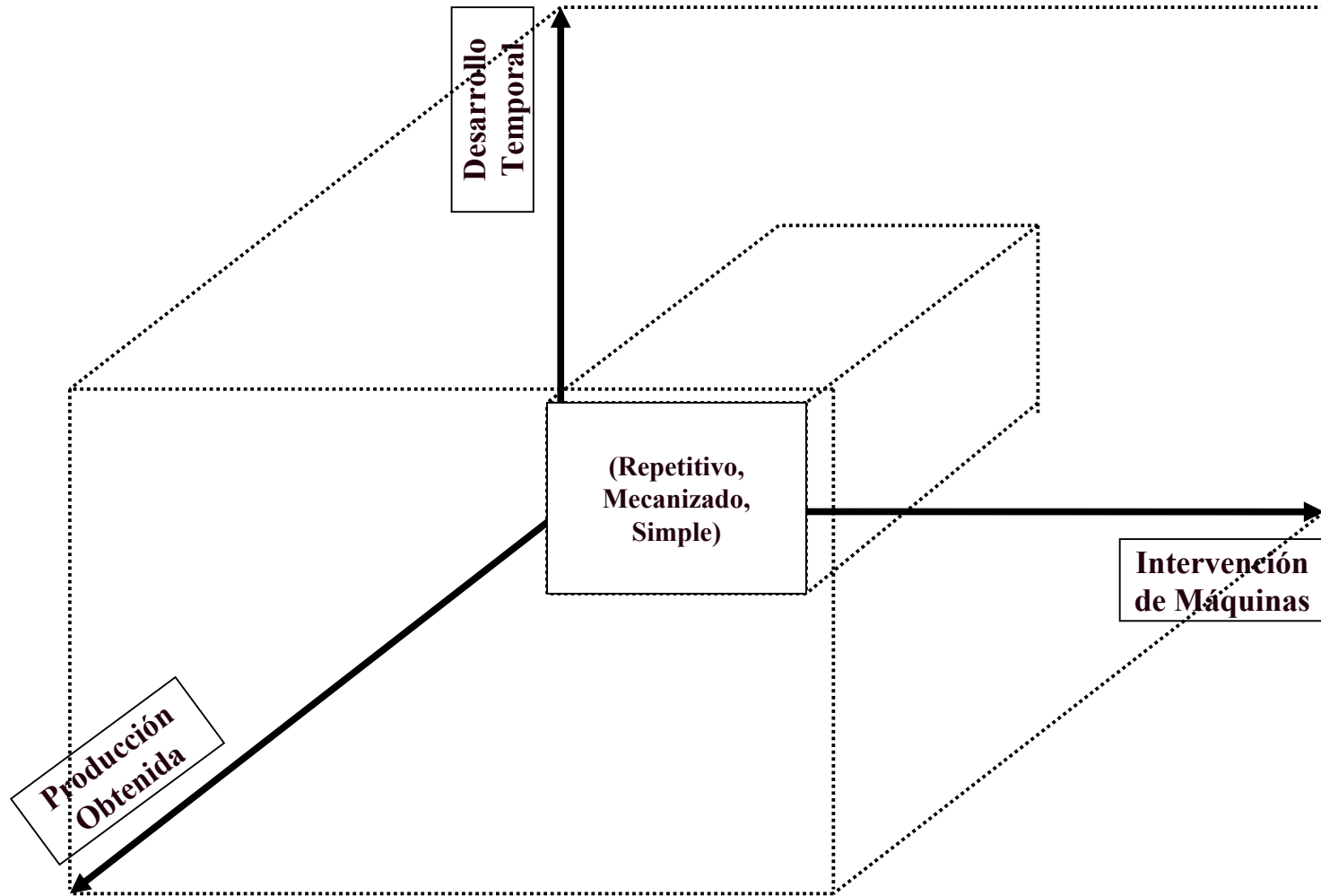
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



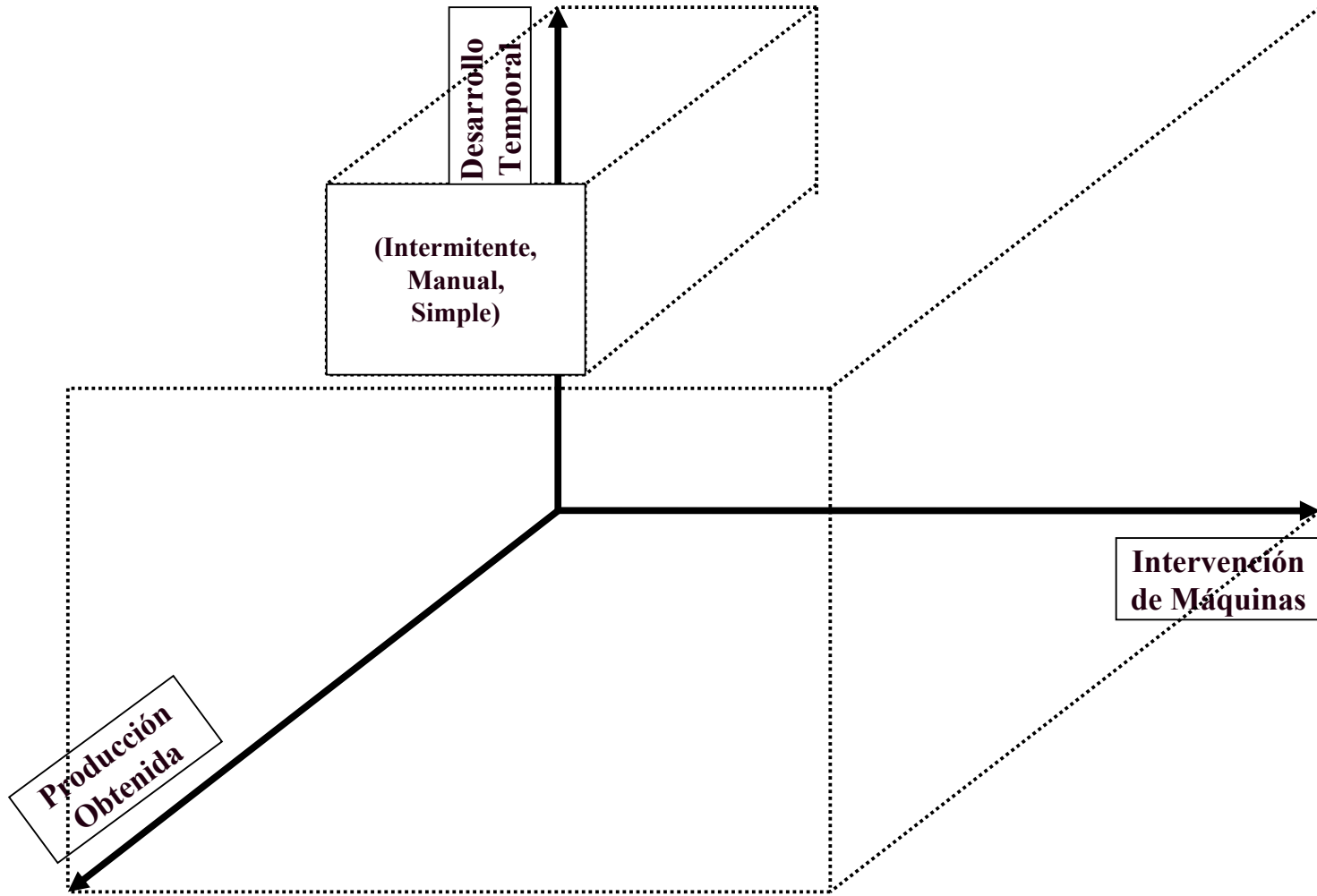
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

		<i>Intervención de la Maquinaria</i>		
		MANUALES	MECANICOS	AUTOMATIZADOS
		<i>Desarrollo en el Tiempo</i>		
		INTERMITENTES	REPETITIVOS	CONTINUOS
<i>Producción Obtenida</i>	MULTIPLE CONJUNTA			<b>X</b>
	SIMPLE	<b>X</b>	<b>X</b>	

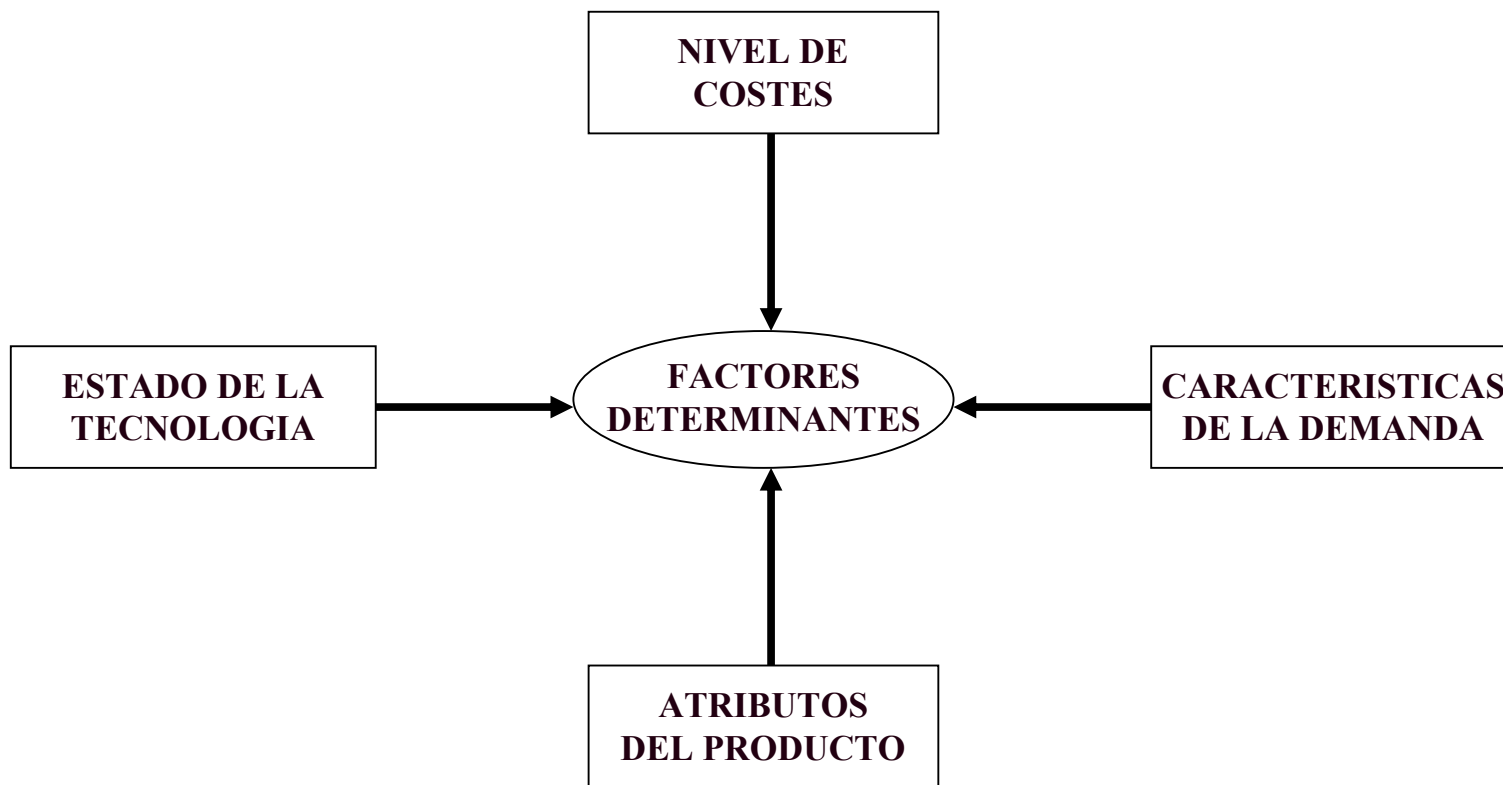
© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

CARACTERISTICAS Y REQUISITOS	TIPO DE PROCESO PRODUCTIVO		
	<i>Continuo</i>	<i>Repetitivos</i>	<i>Intermitentes</i>
<i>Tecnología</i>	<b>Estandarizada</b>	<b>Muy estandarizada</b>	<b>Poco estandarizada</b>
<i>Mano de Obra</i>	<b>Muy especializada</b>	<b>Poco especializada</b>	<b>Especializada</b>
<i>Equipo</i>	<b>Muy especializado</b>	<b>Especializado</b>	<b>Poco especializado</b>
<i>Extensión en el Tiempo</i>	<b>Poco tiempo para la obtención del producto</b>	<b>Muy poco tiempo para la obtención del producto</b>	<b>Mucho tiempo para la obtención del producto</b>
<i>Aspectos Económicos</i>	<b>Coste unitario muy bajo</b>	<b>Coste unitario bajo</b>	<b>Coste unitario muy alto</b>
	<b>Economías de escala</b>	<b>Economías de escala</b>	<b>No economías de escala</b>
	<b>Gran inversión</b>	<b>Gran inversión</b>	<b>Reducida inversión</b>
	<b>Costes de detención</b>	<b>Costes de ociosidad</b>	<b>Costes de transición</b>
<i>Esfuerzo Comercial</i>	<b>Productos estándares de demanda estable</b>	<b>Productos diferenciados de demanda variable</b>	<b>Productos especiales contra pedido</b>
<i>Ejemplos Típicos</i>	<b>Altos hornos</b>	<b>Electrodomésticos</b>	<b>Construcción naval</b>
	<b>Refinería de petróleo</b>	<b>Automóvil</b>	<b>Obras públicas</b>
	<b>Industria química</b>	<b>Alimentos preparados</b>	<b>Taller de reparaciones</b>

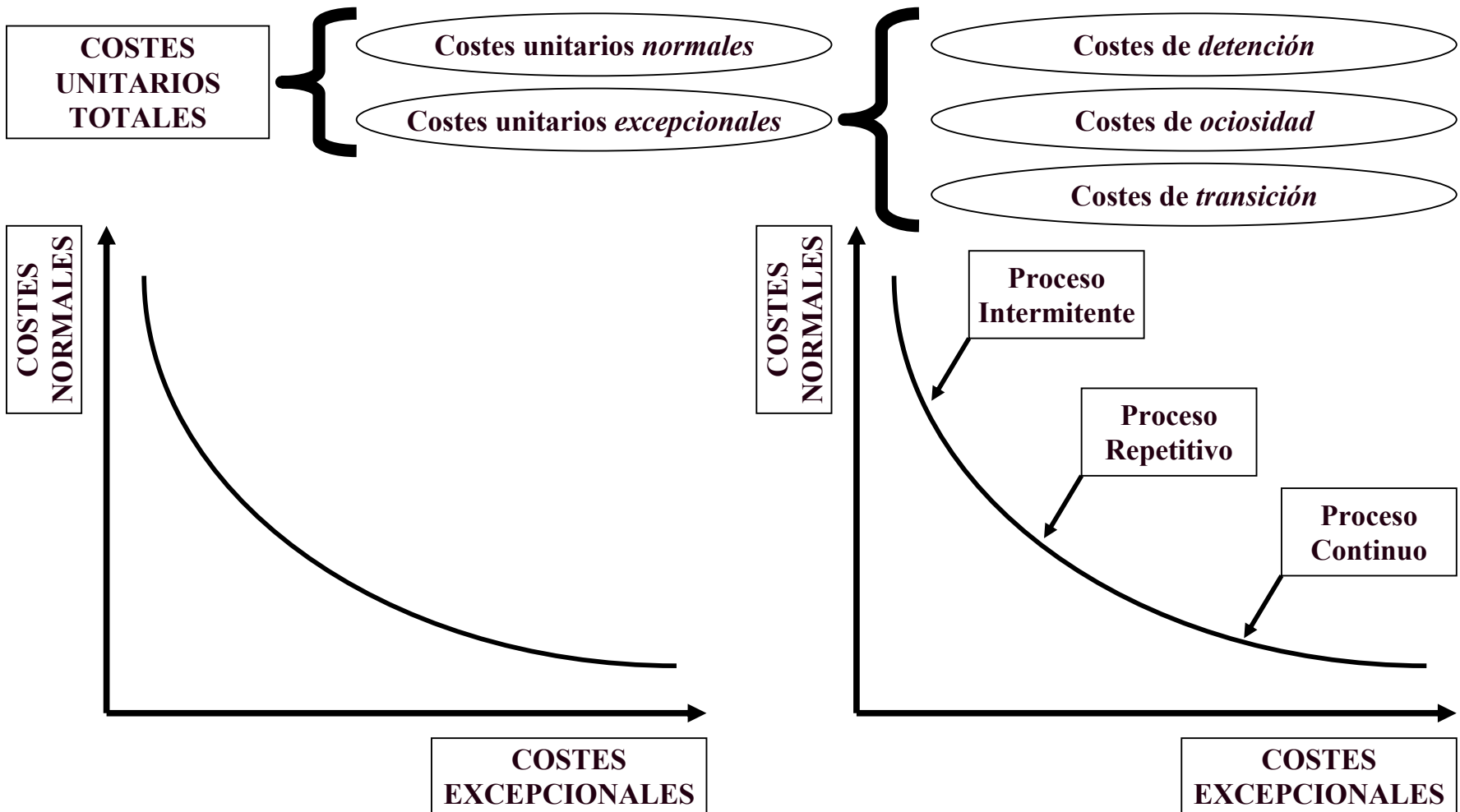
© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





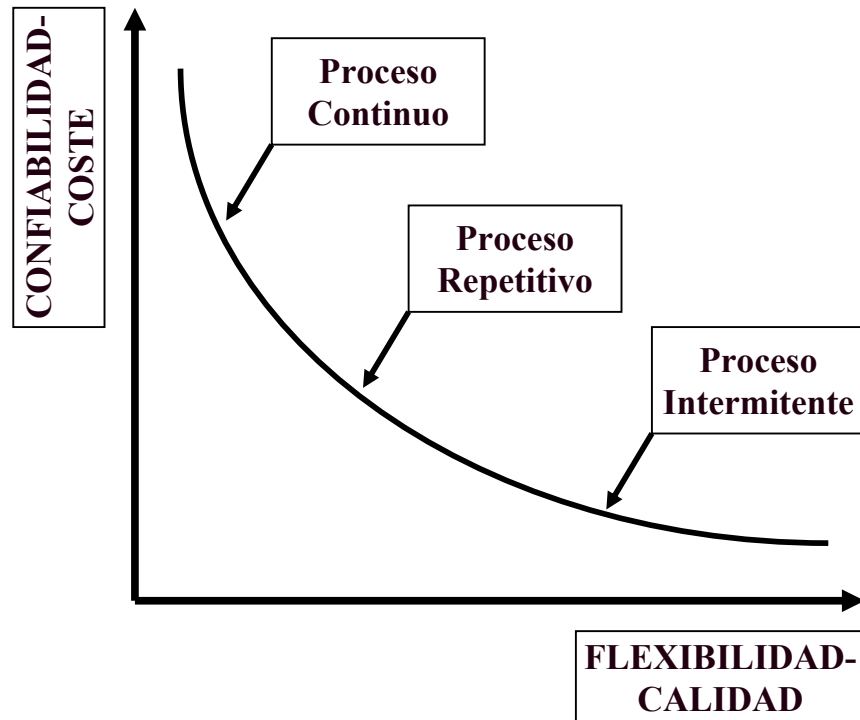
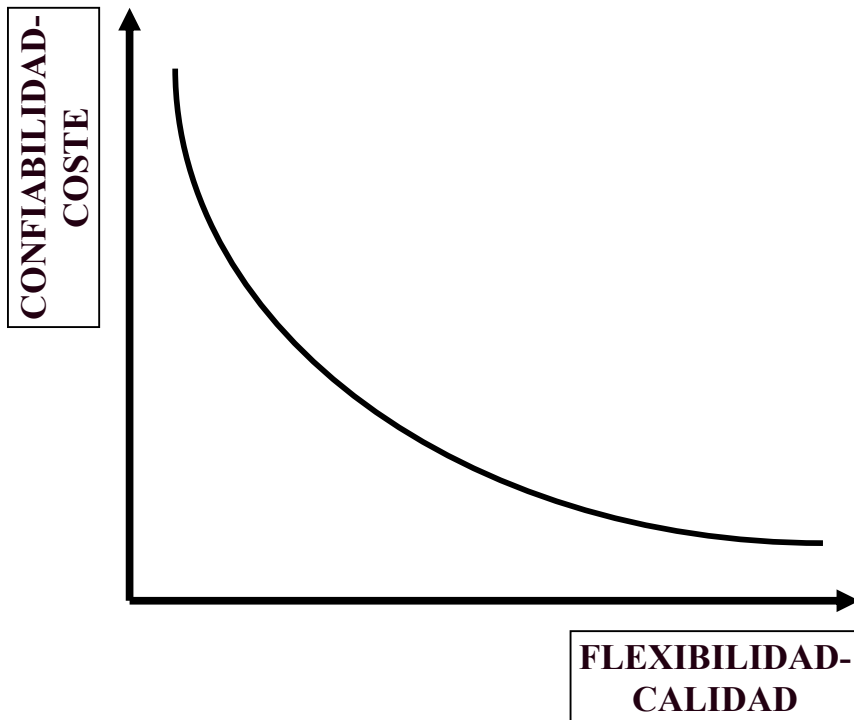


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



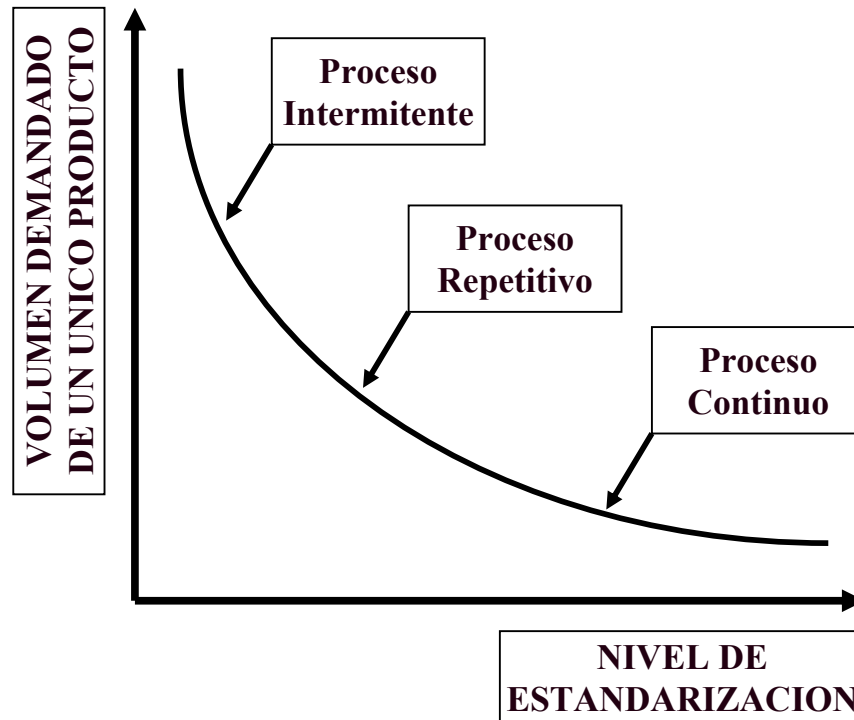
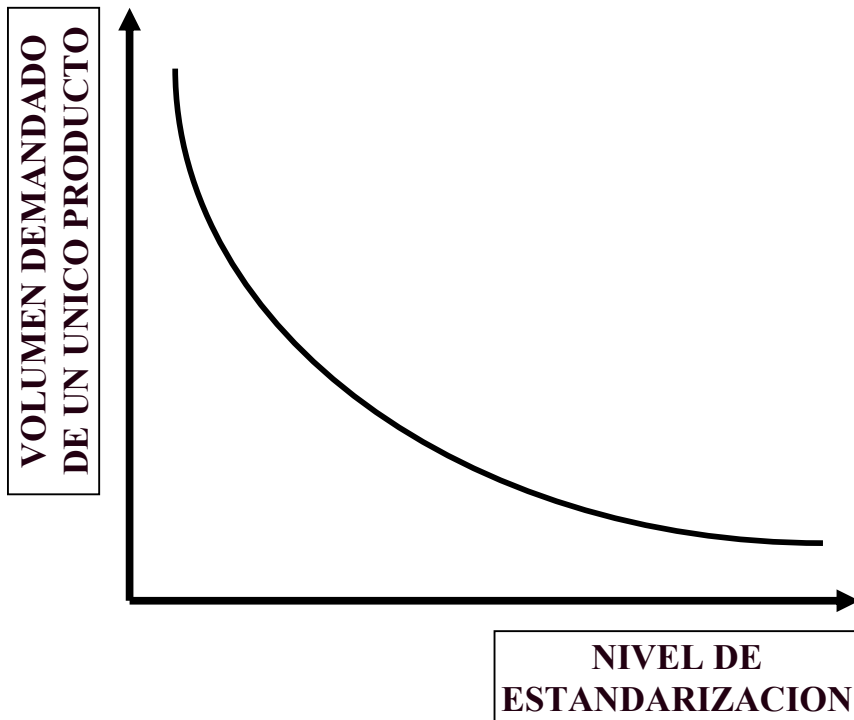


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

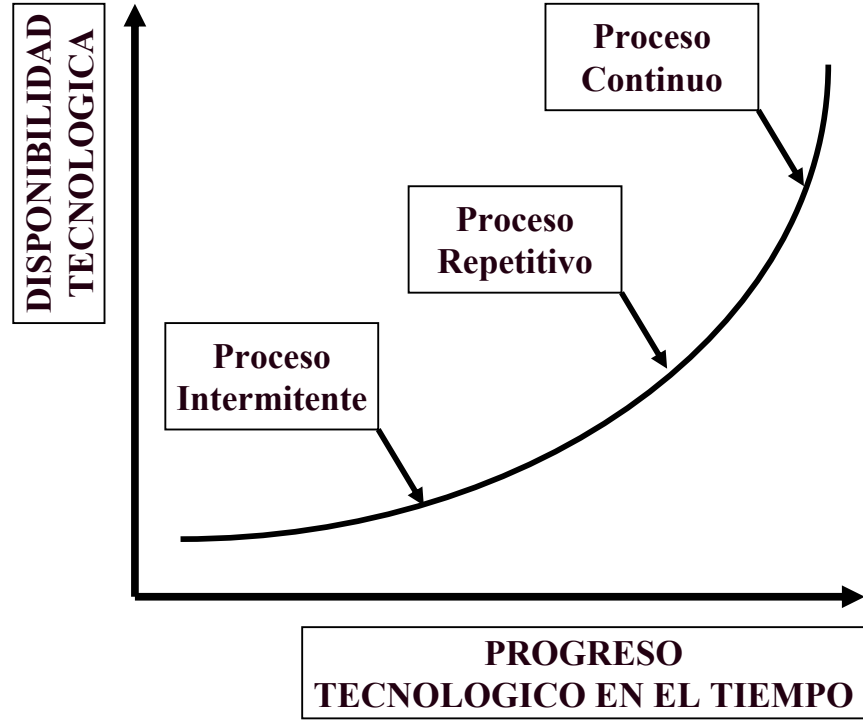
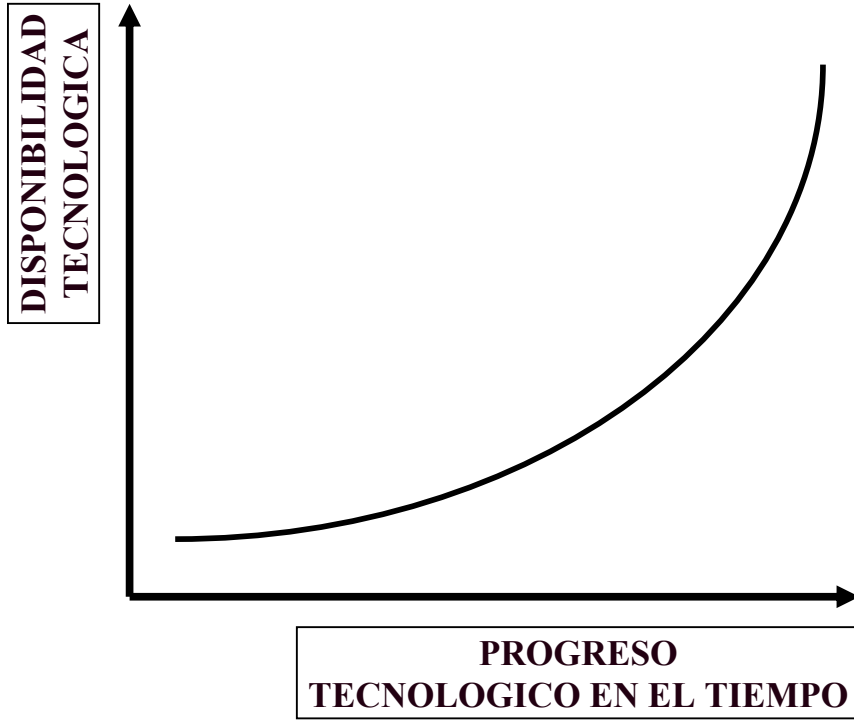
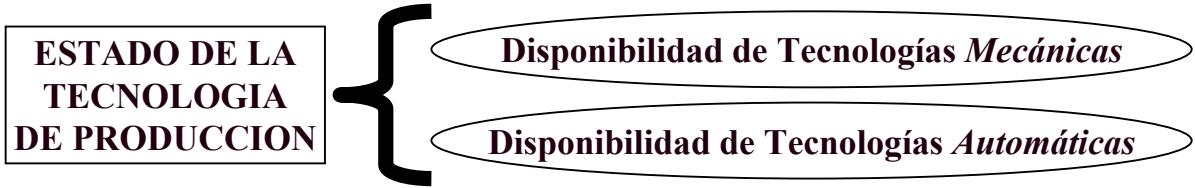




© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

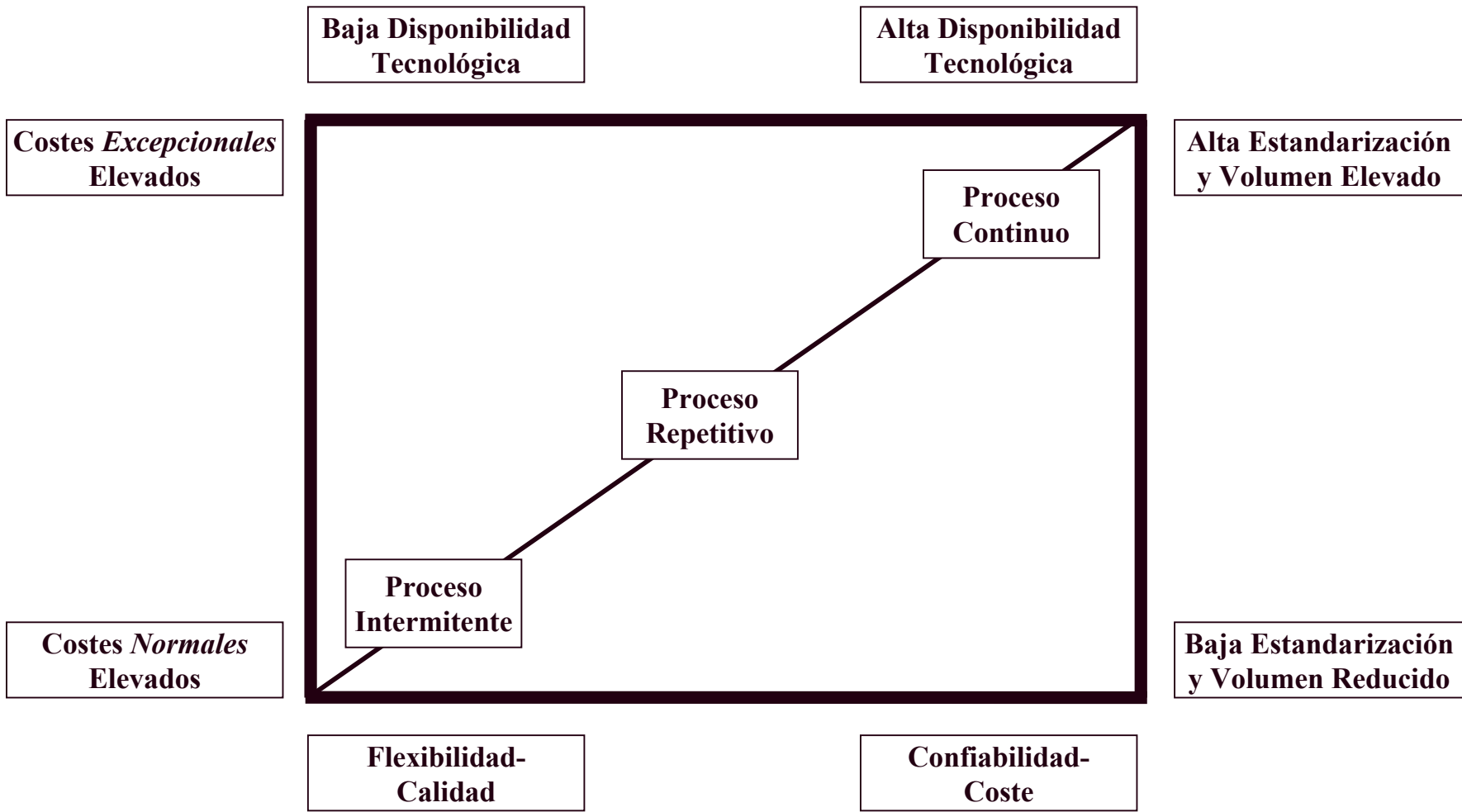


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





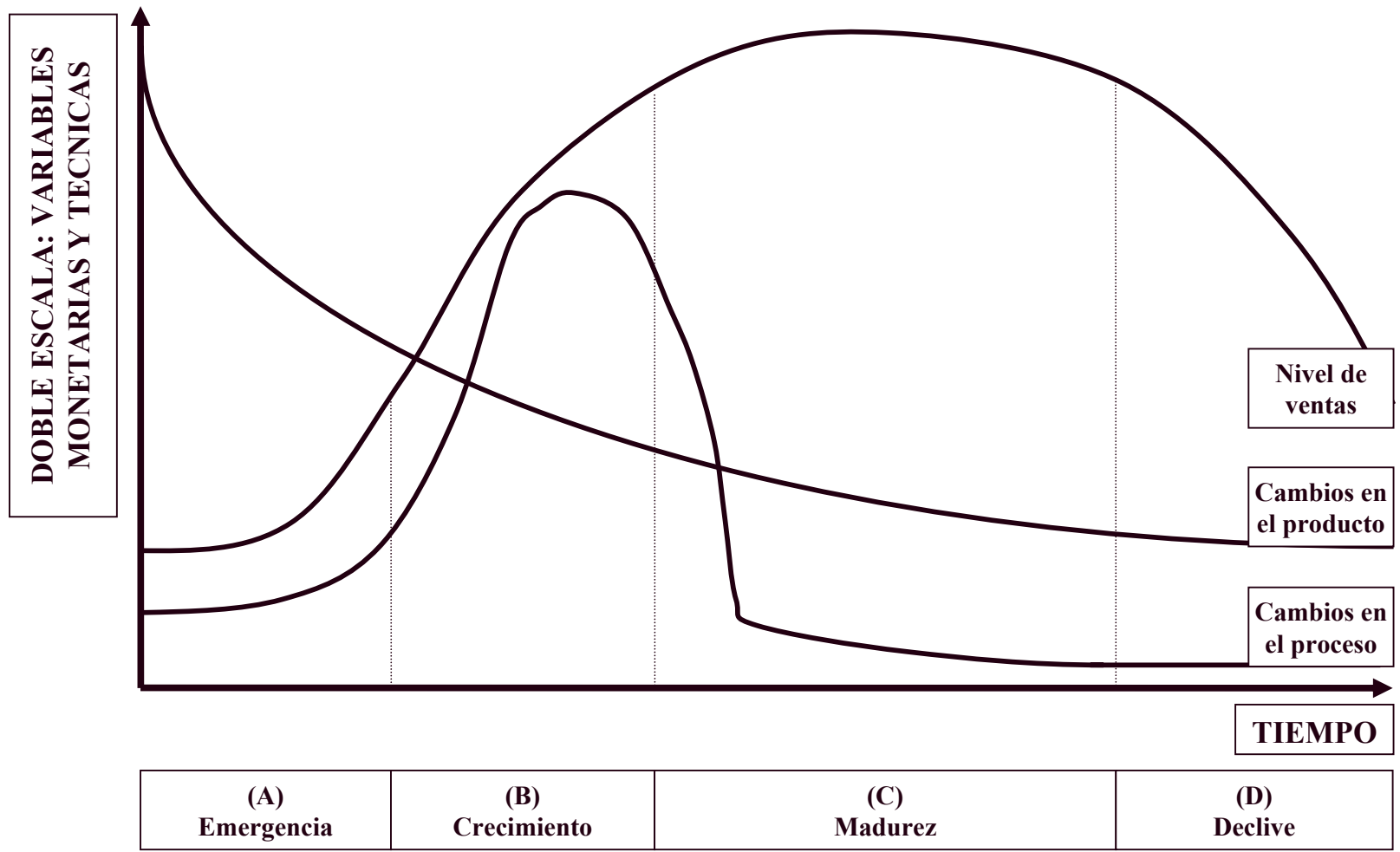
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



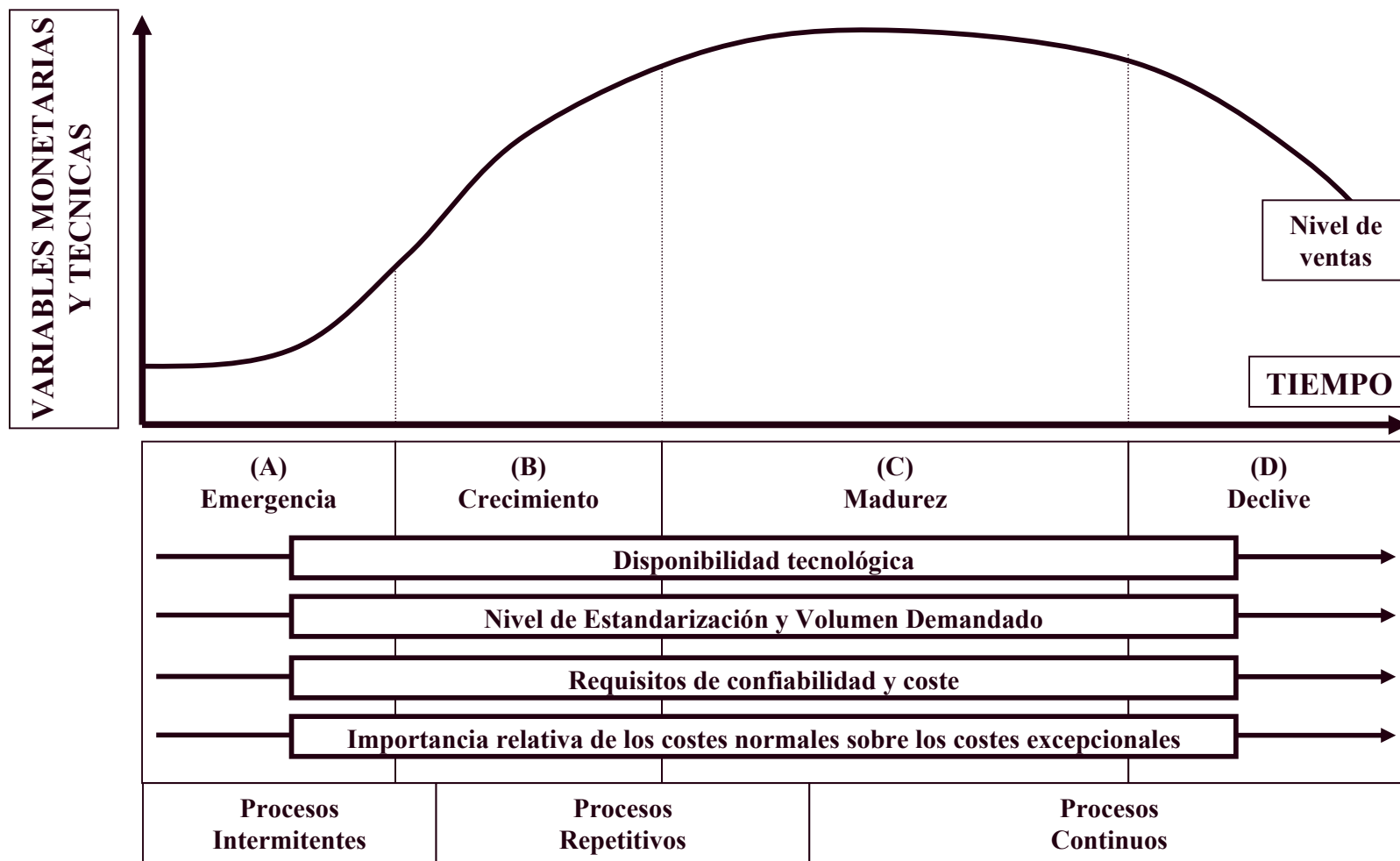
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



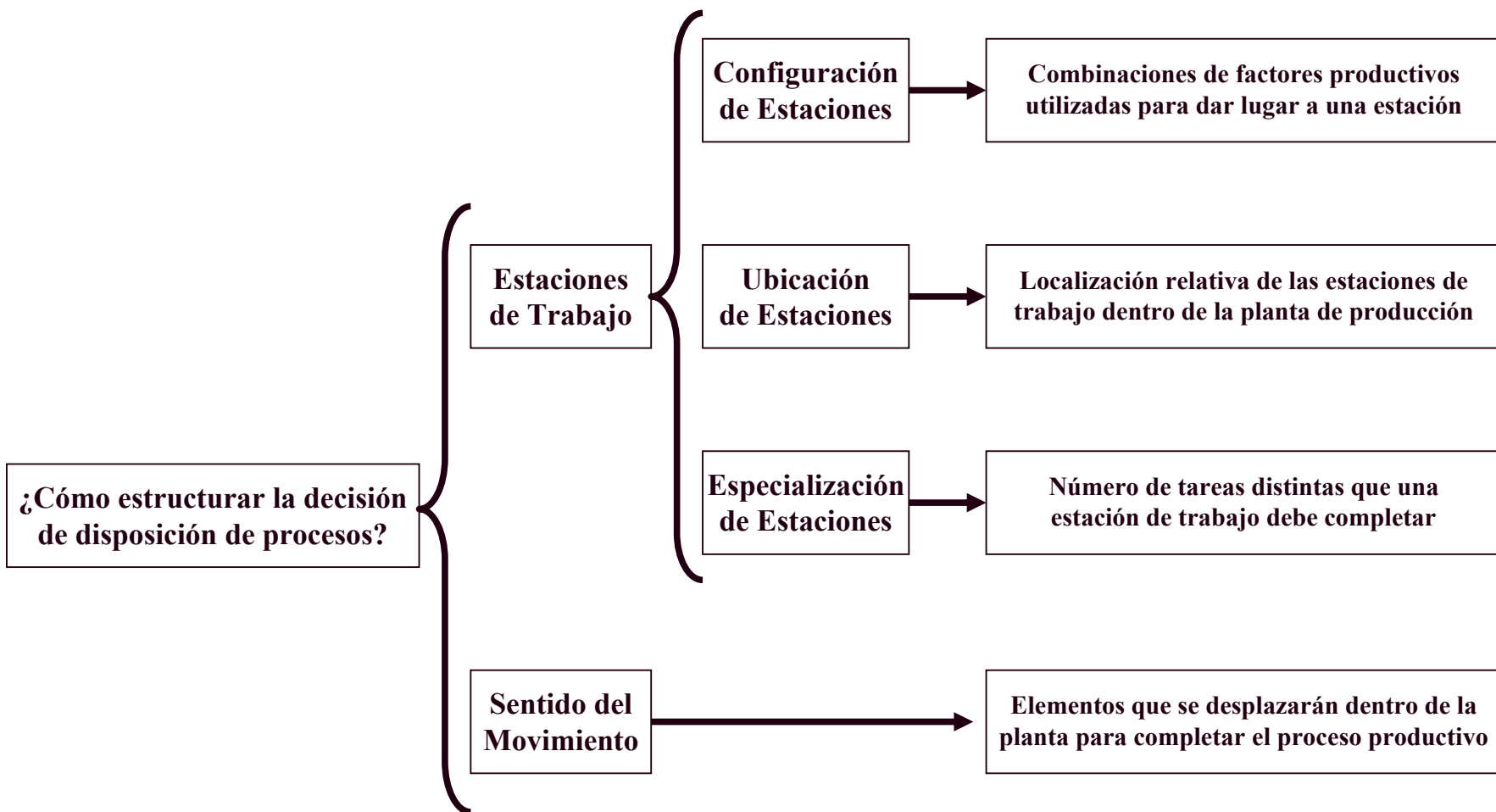
© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



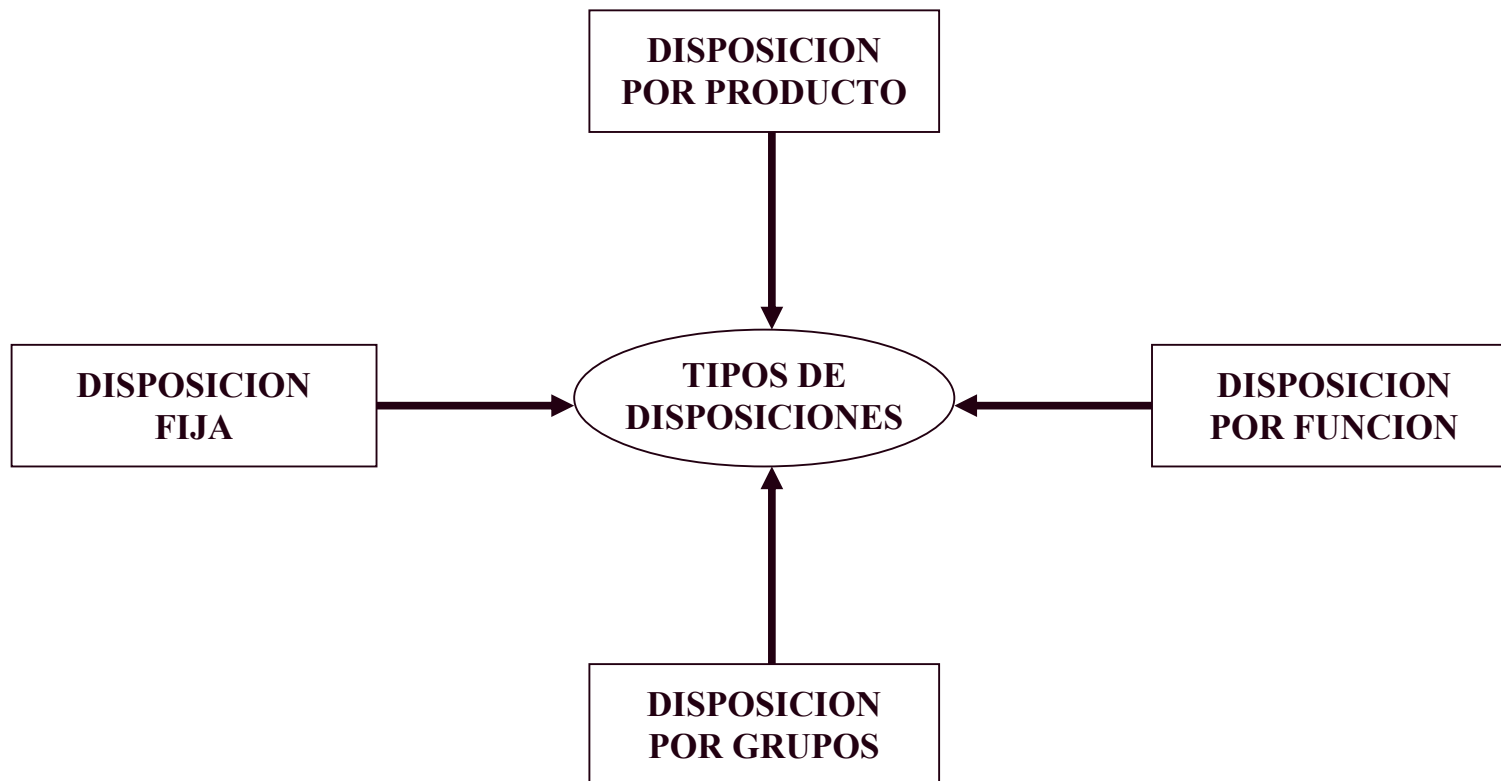
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



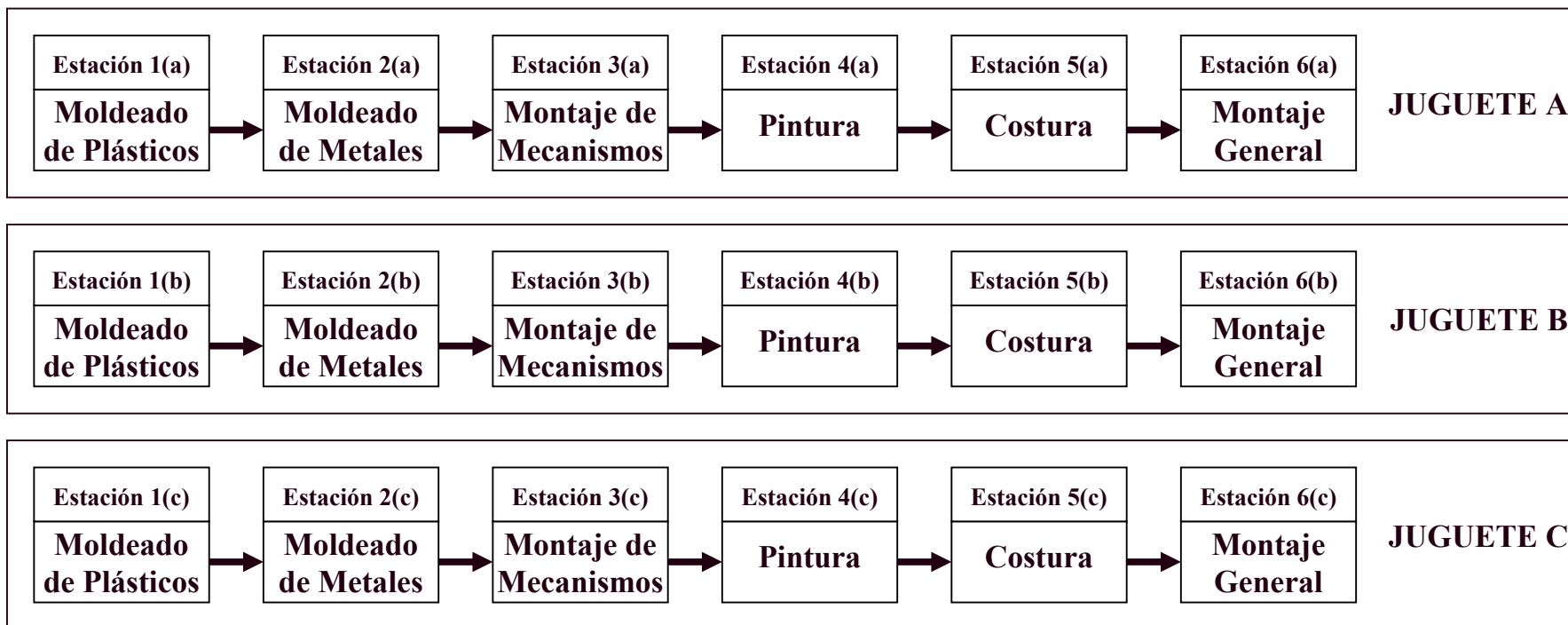






© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

<b>RESUMEN DE LA DISPOSICION DEL PROCESO</b>	<b>Número de Estaciones: 18</b>
	<b>Tareas por Estación: 1</b>
	<b>Número de Desplazamientos: 15</b>

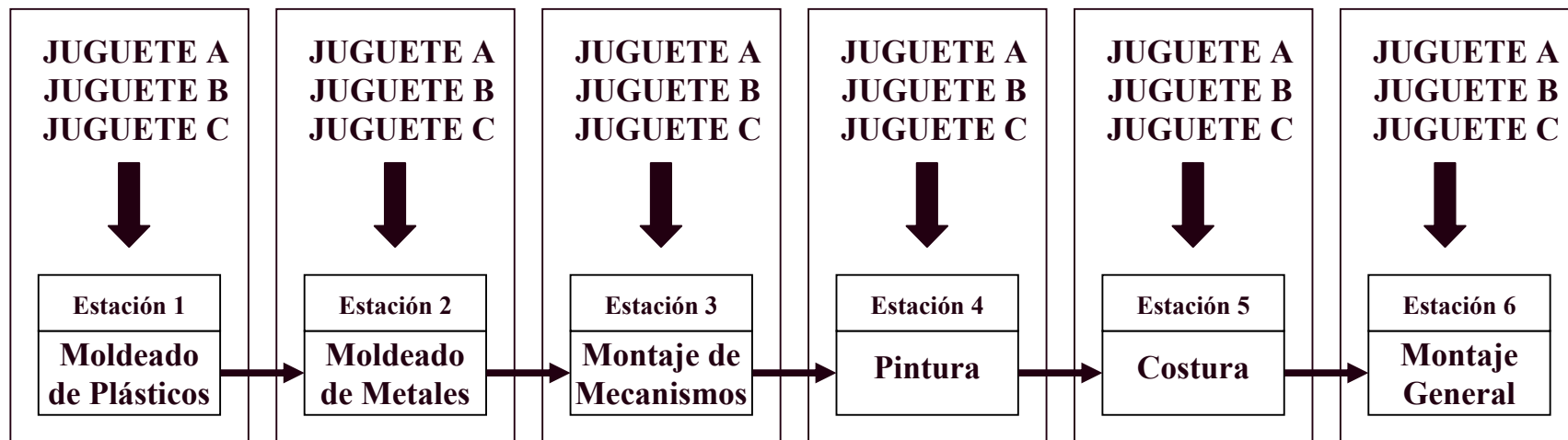


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

<b>RESUMEN DE LA DISPOSICION DEL PROCESO</b>	<b>Número de Estaciones: 6</b>
	<b>Tareas por Estación: 3</b>
	<b>Número de Desplazamientos: 15</b>

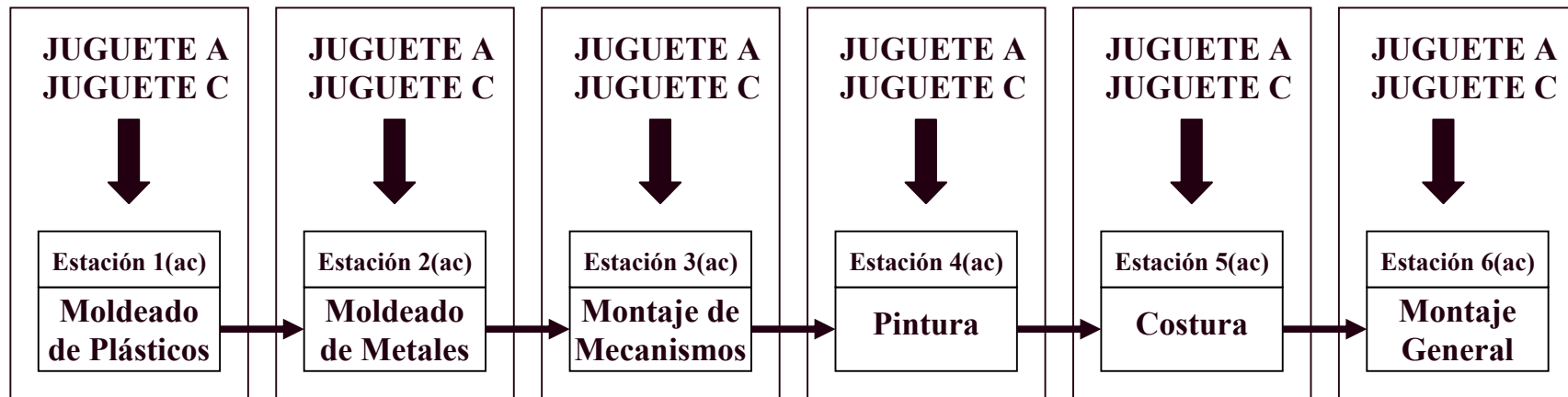
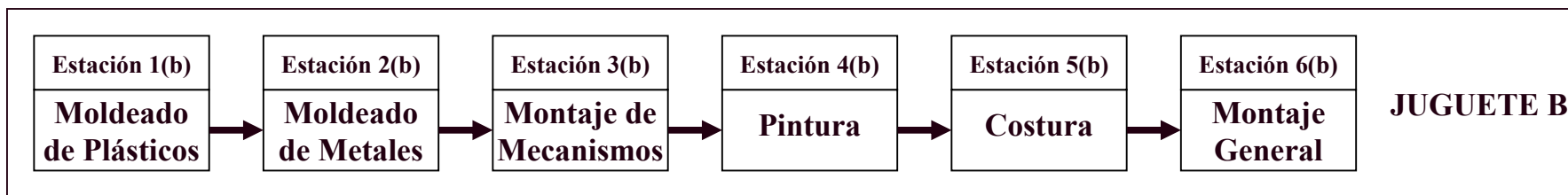


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

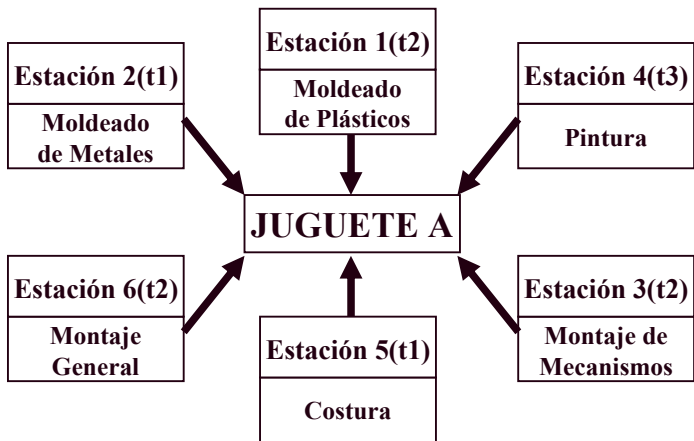
<b>RESUMEN DE LA DISPOSICION DEL PROCESO</b>	<b>Número de Estaciones: 12</b>
	<b>Tareas por Estación: 1-2</b>
	<b>Número de Desplazamientos: 15</b>



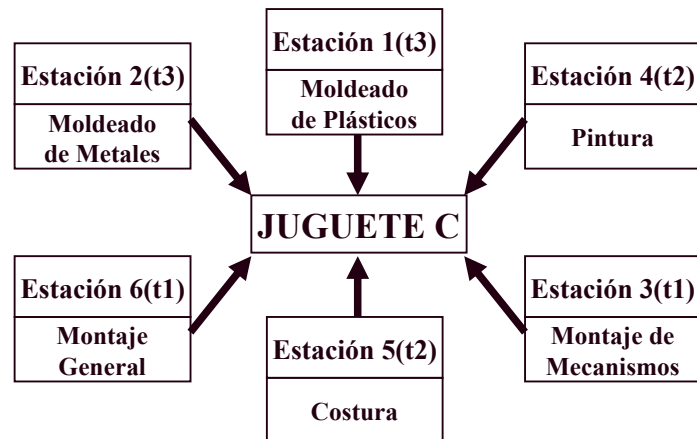
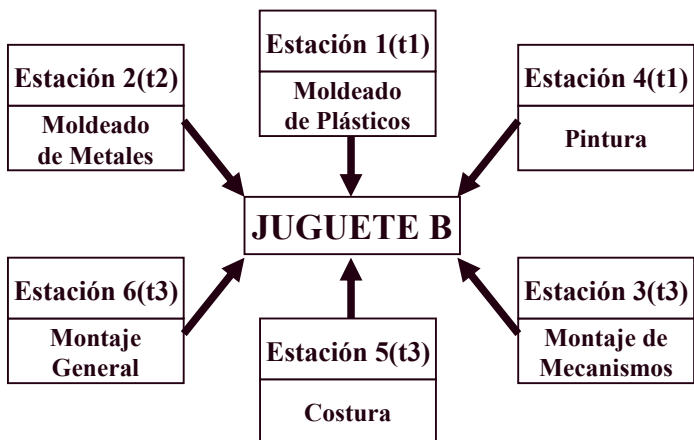
© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



<b>RESUMEN DE LA DISPOSICION DEL PROCESO</b>	<b>Número de Estaciones: 6</b>
	<b>Tareas por Estación: 1 (cada vez)</b>
	<b>Número de Desplazamientos: 18</b>



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

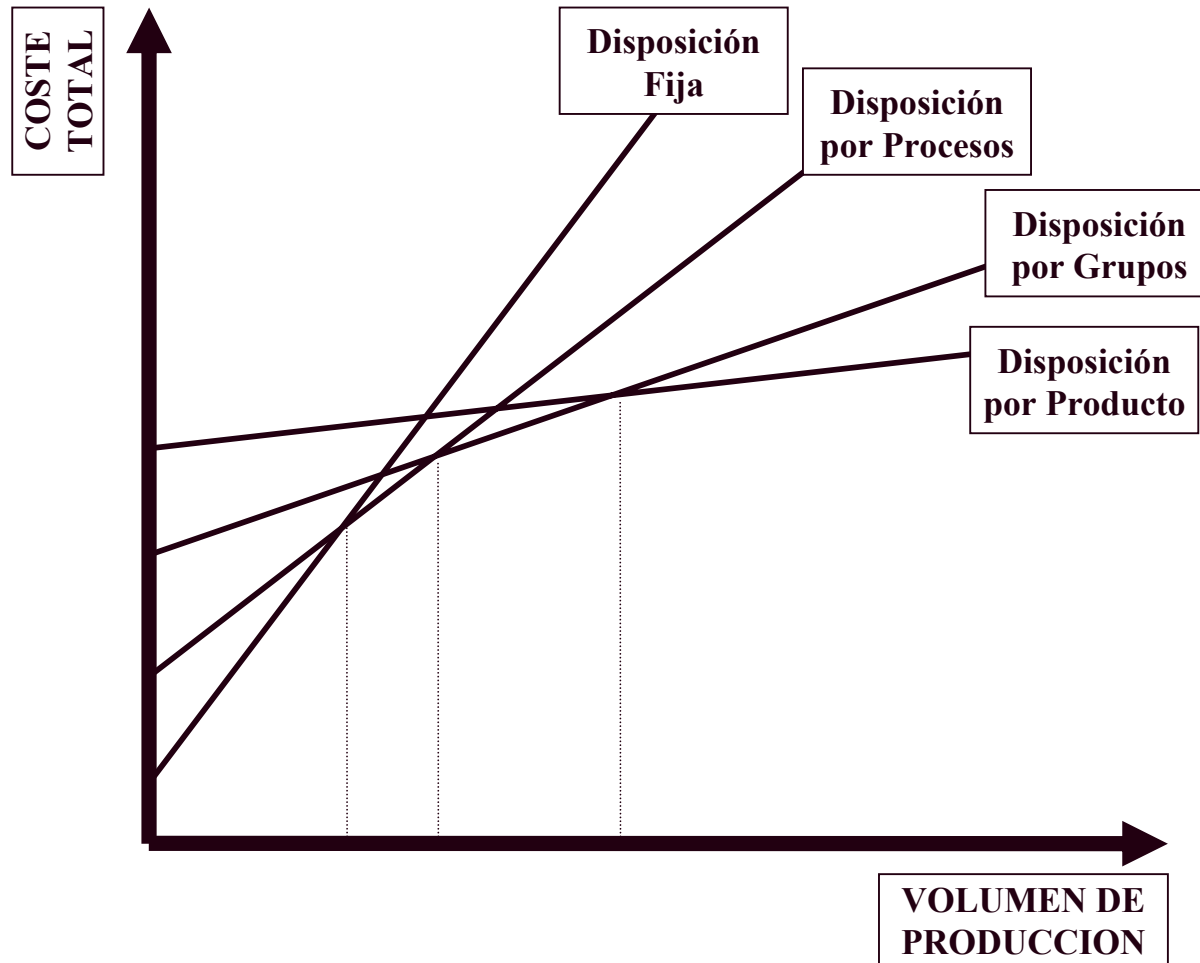


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

	<b>NUMERO DE ESTACIONES</b>	<b>TAREAS POR ESTACION</b>	<b>NUMERO DE DESPLAZAMIENTOS</b>
<b>DISPOSICION POR PRODUCTO</b>	<b>18</b>	<b>1</b>	<b>15</b>
<b>DISPOSICION POR PROCESO</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	
<b>DISPOSICION POR GRUPOS</b>	<b>12</b>	<b>1-2</b>	
<b>DISPOSICION FIJA</b>	<b>6</b>	<b>1 (cada vez)</b>	<b>18</b>



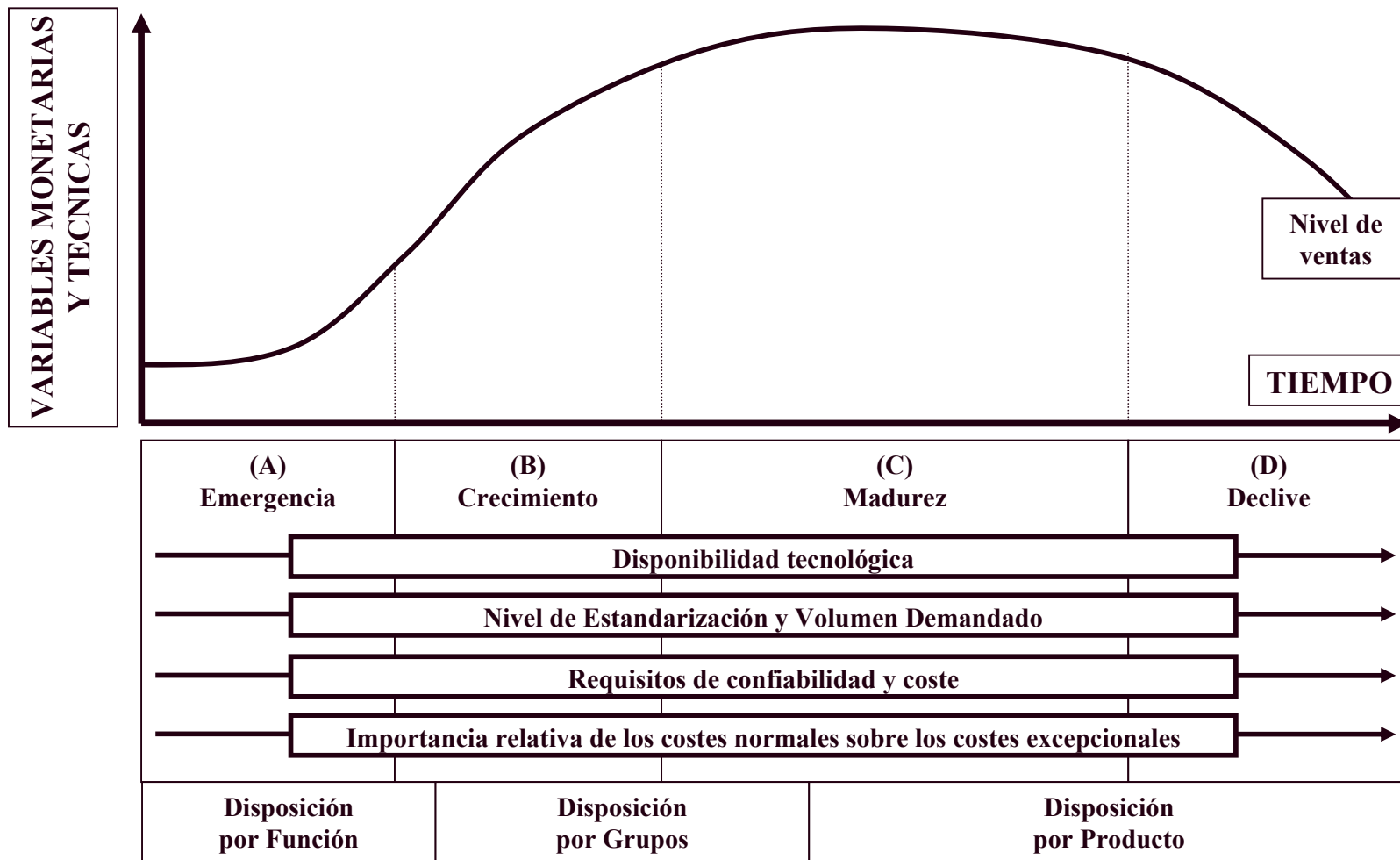
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



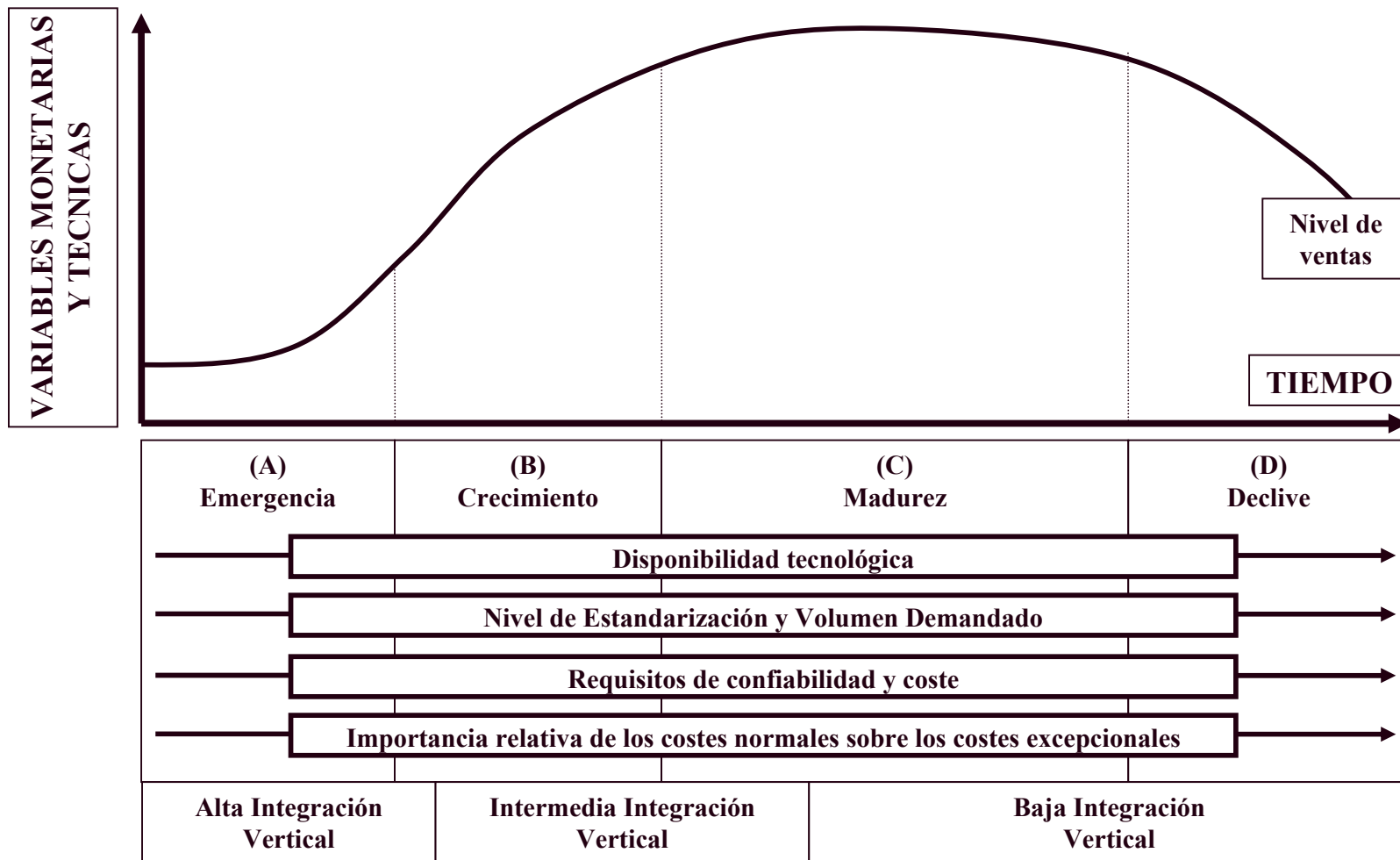


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

			<b>COMPETENCIAS DISTINTIVAS</b>	
			<b>¿Tiene competencias la empresa en el proceso productivo evaluado?</b>	
			<i>SI</i>	<i>NO</i>
<b>COMPETENCIAS CRITICAS</b>	<b>¿Constituye el proceso productivo una actividad que la empresa debe hacer para obtener rentas?</b>	<i>SI</i>	<b>Integración Vertical (Estrategia Agresiva)</b>	<b>Integración Vertical (Estrategia de Aprendizaje)</b>
		<i>NO</i>	<b>Desintegración Vertical/ Indiferencia (Estrategia Selectiva)</b>	<b>Desintegración Vertical (Estrategia Pasiva)</b>



© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



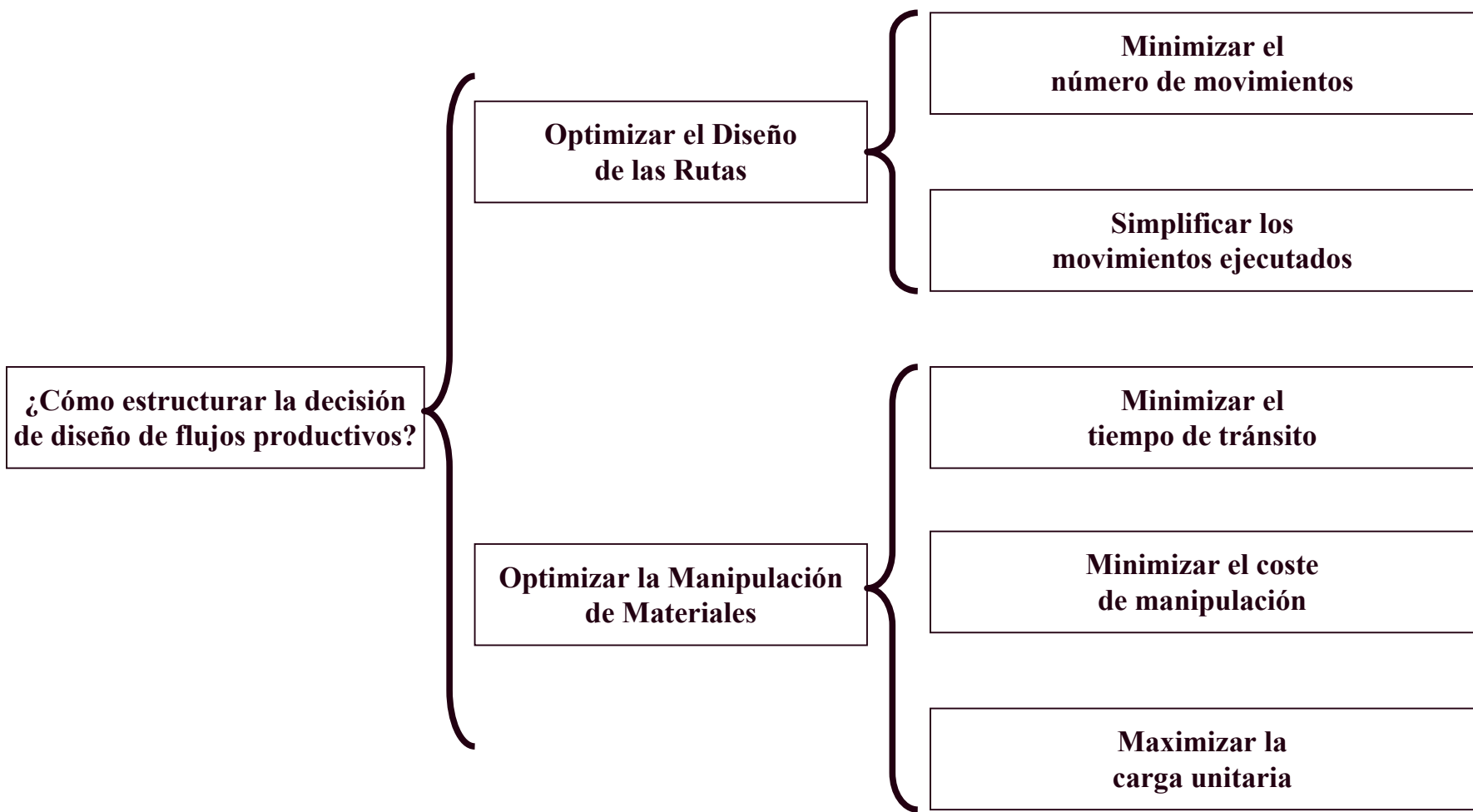
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

ESTRATEGIAS DE PROGRAMACION	COMBINACION DE RECURSOS DE LA PRODUCCION				
	<i>Capacidad de Producción Interna</i>	<i>Capacidad de Producción Externa</i>	<i>Fuerza de Trabajo</i>	<i>Nivel de Inventarios</i>	<i>Entrega a Tiempo</i>
<i>Estrategia de Ajuste Fino</i>	Utilización Variable	Nula	<u>Inestable/ Horario Rígido</u>	Muy Bajo	Sí
<i>Estrategia de Intensidad</i>	<u>Utilización Muy Variable</u>	Nula	Estable/ Horario Flexible	Bajo	Sí
<i>Estrategia de Estabilidad</i>	Utilización Media	Nula	Estable/ Horario Rígido	<u>Muy Alto</u>	<u>No</u>
<i>Estrategia de Externalización</i>	Utilización Alta	<u>Utilización Frecuente</u>	Estable/ Horario Rígido	Medio	Sí

© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

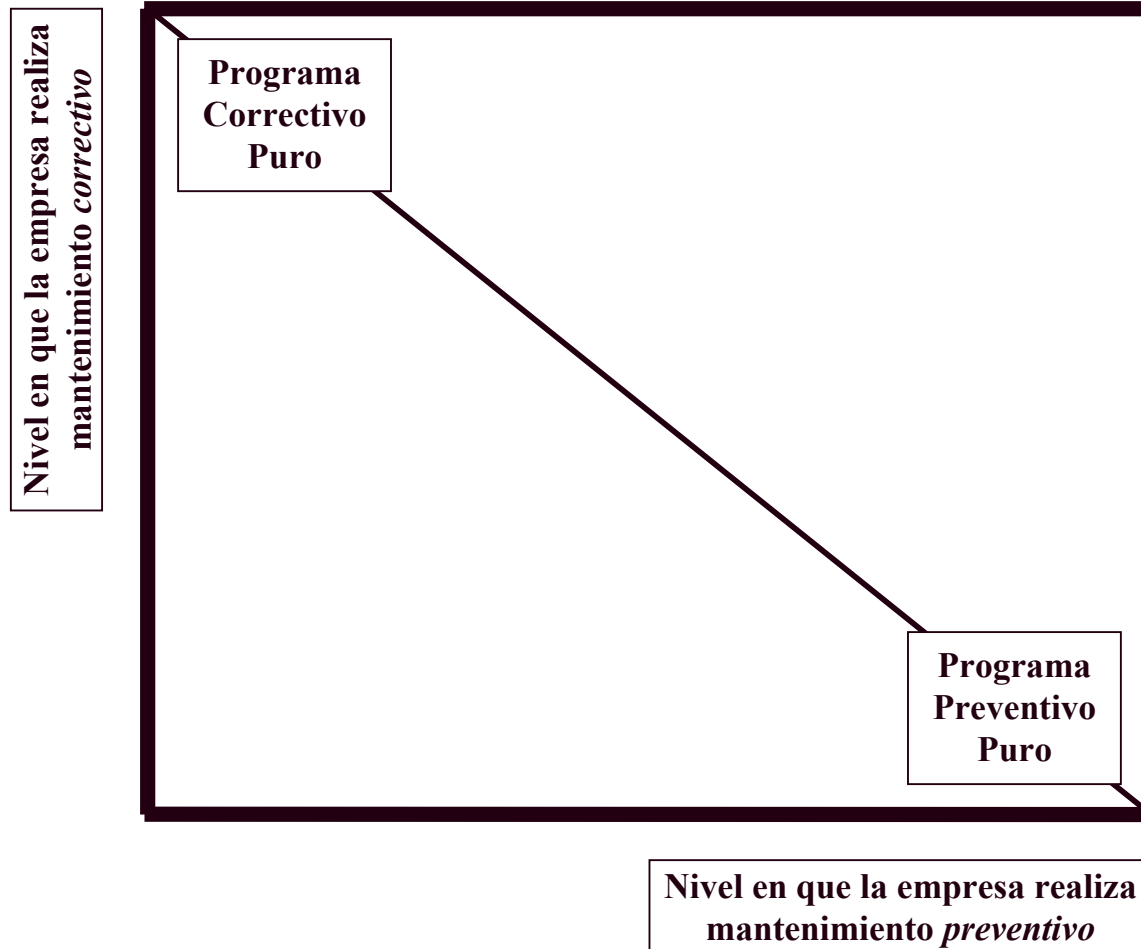


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





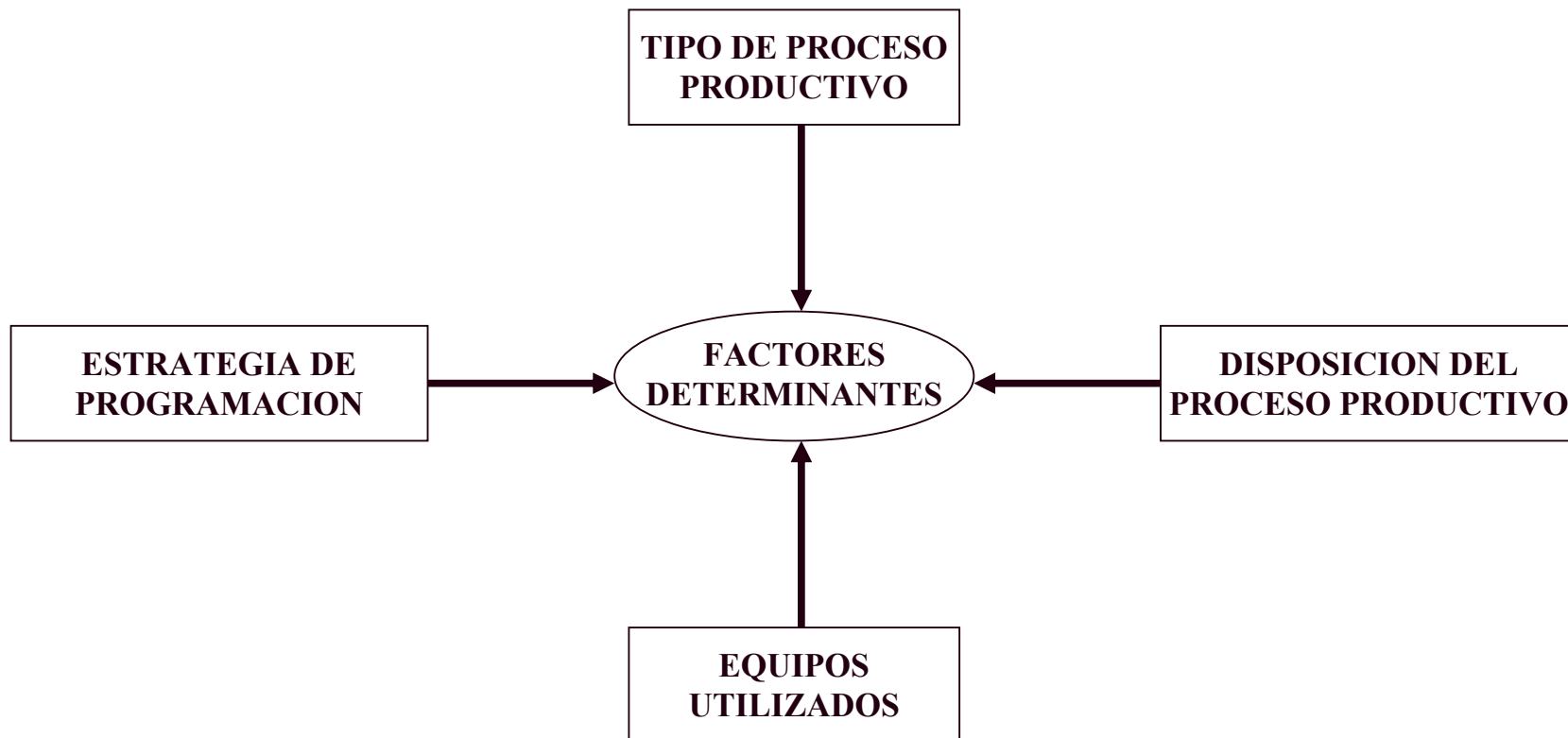
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

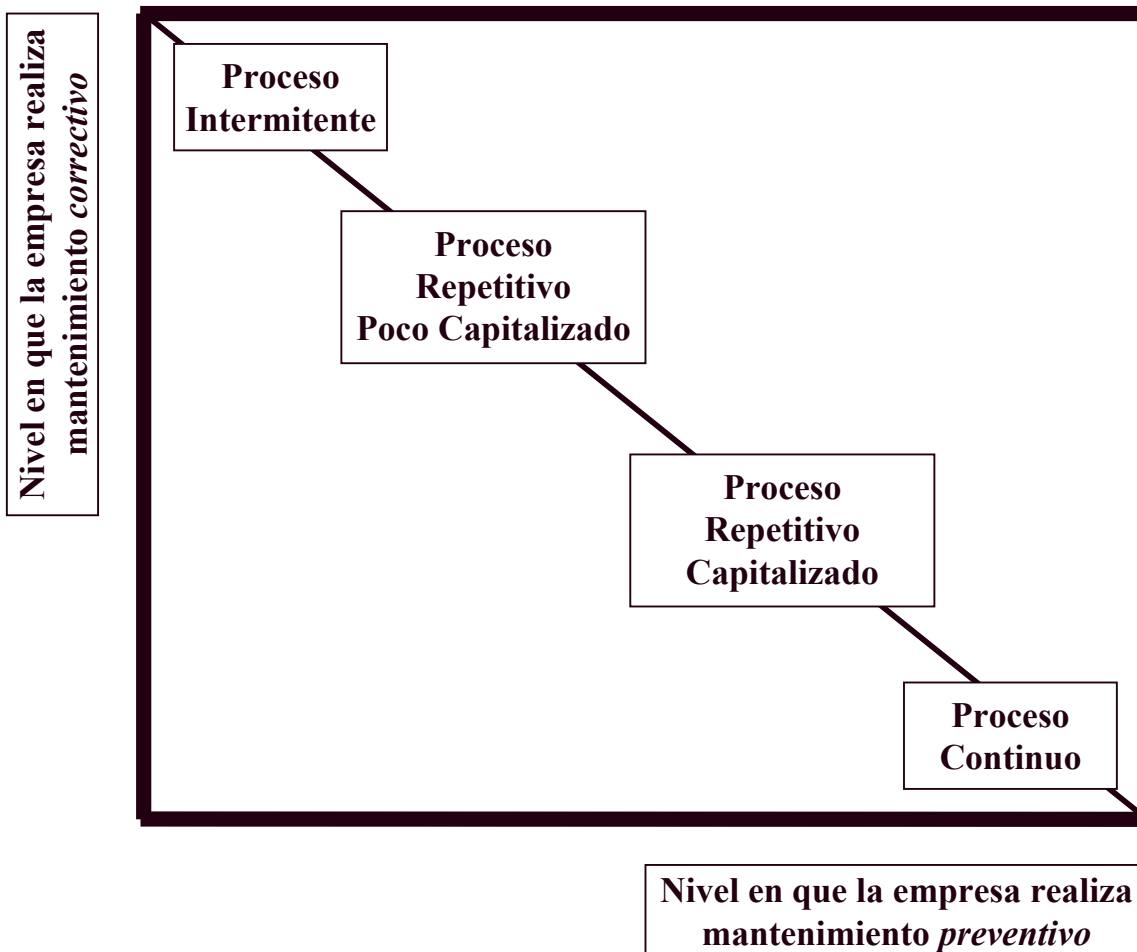


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



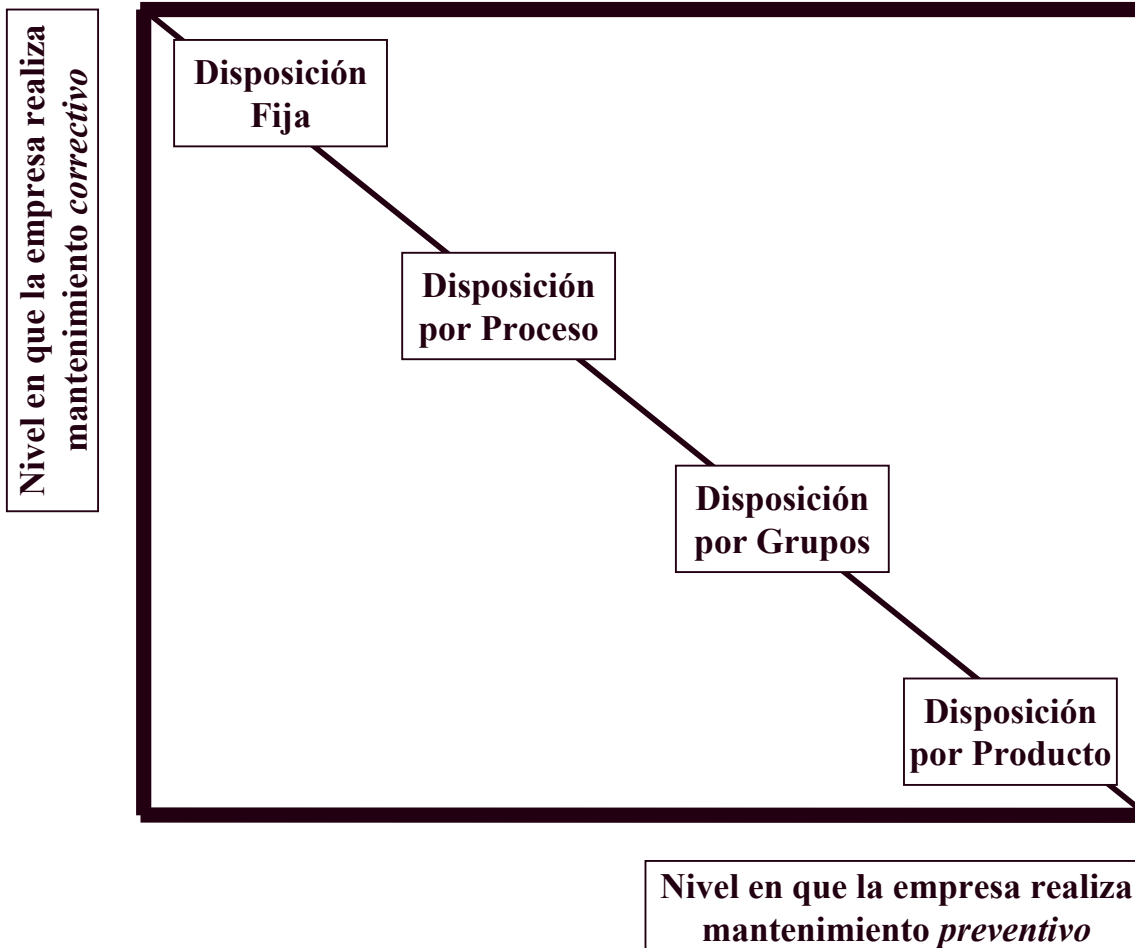


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

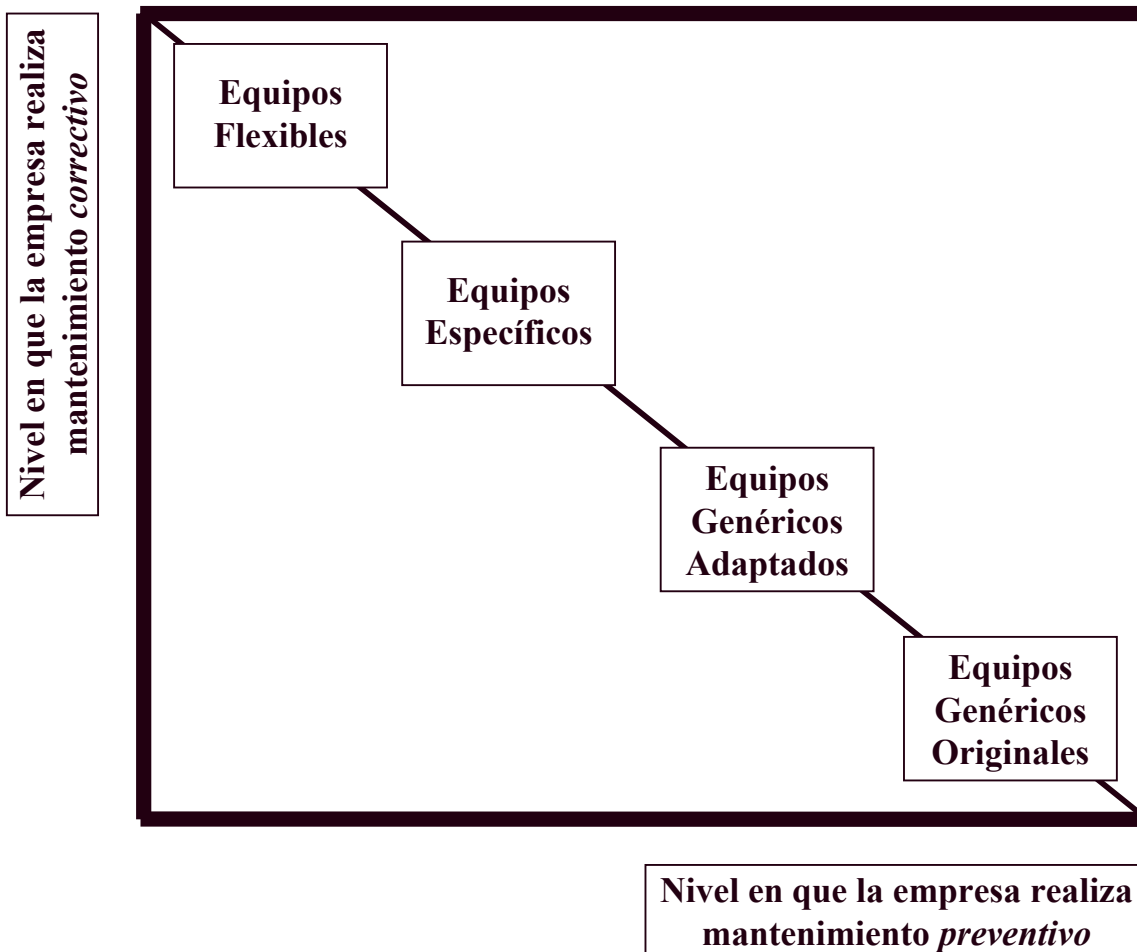


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



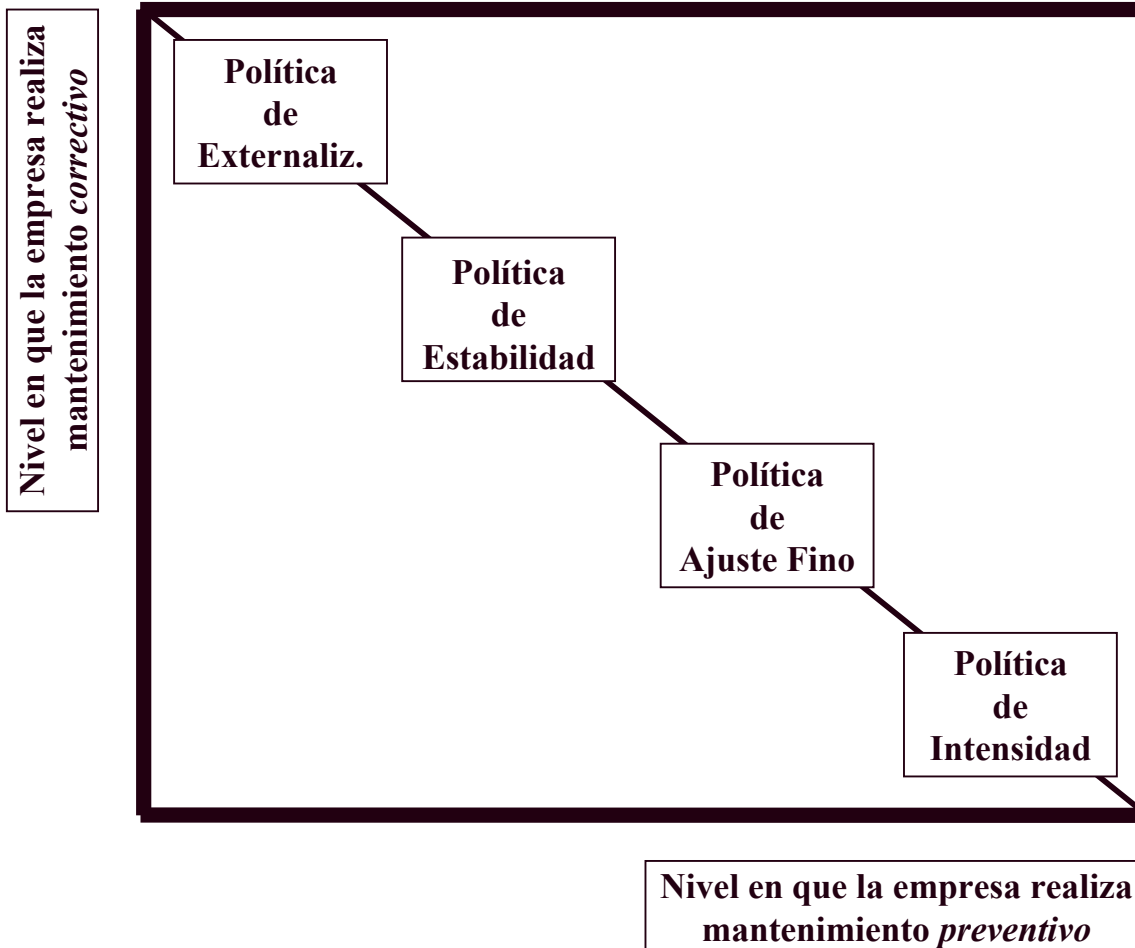


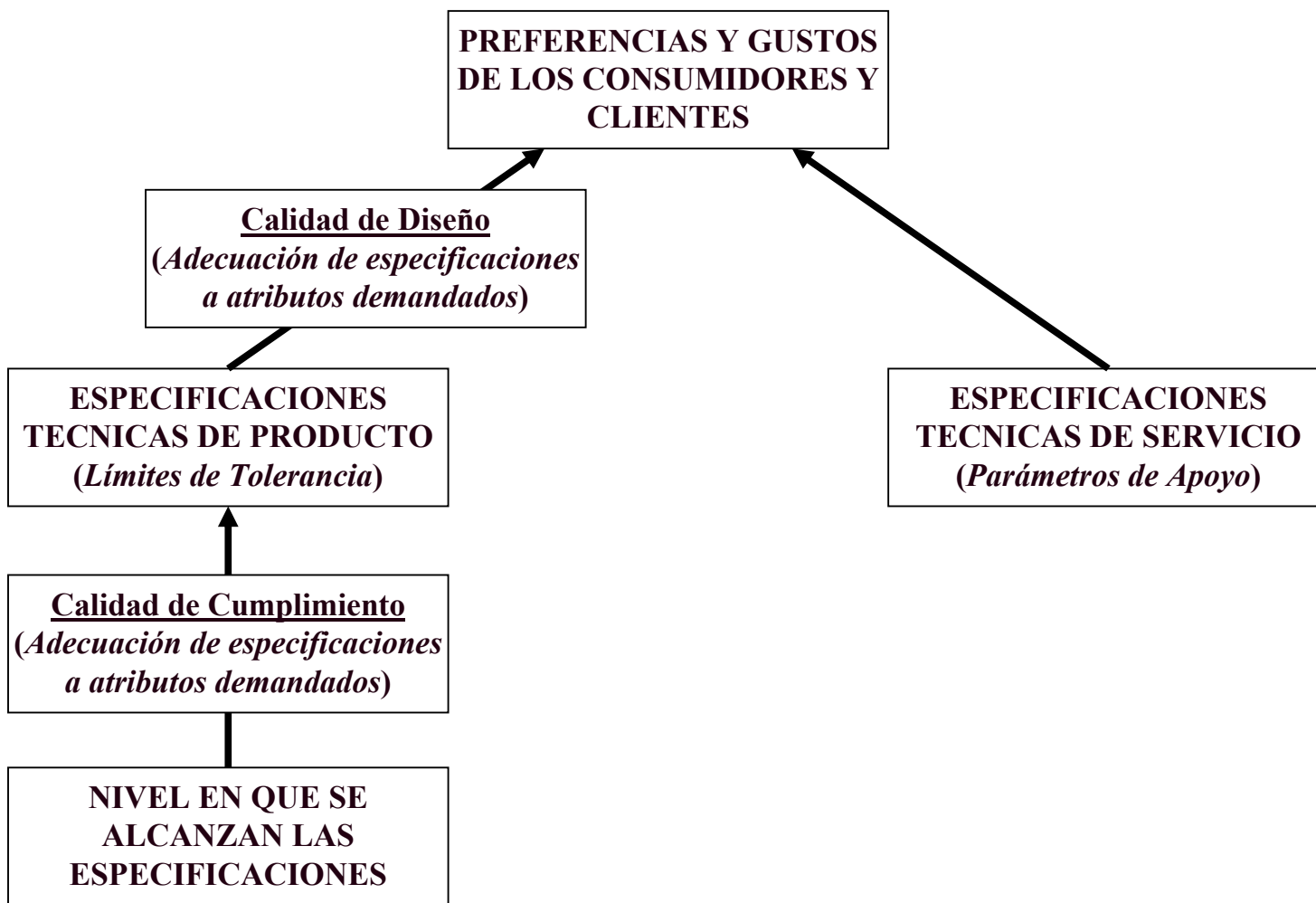
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





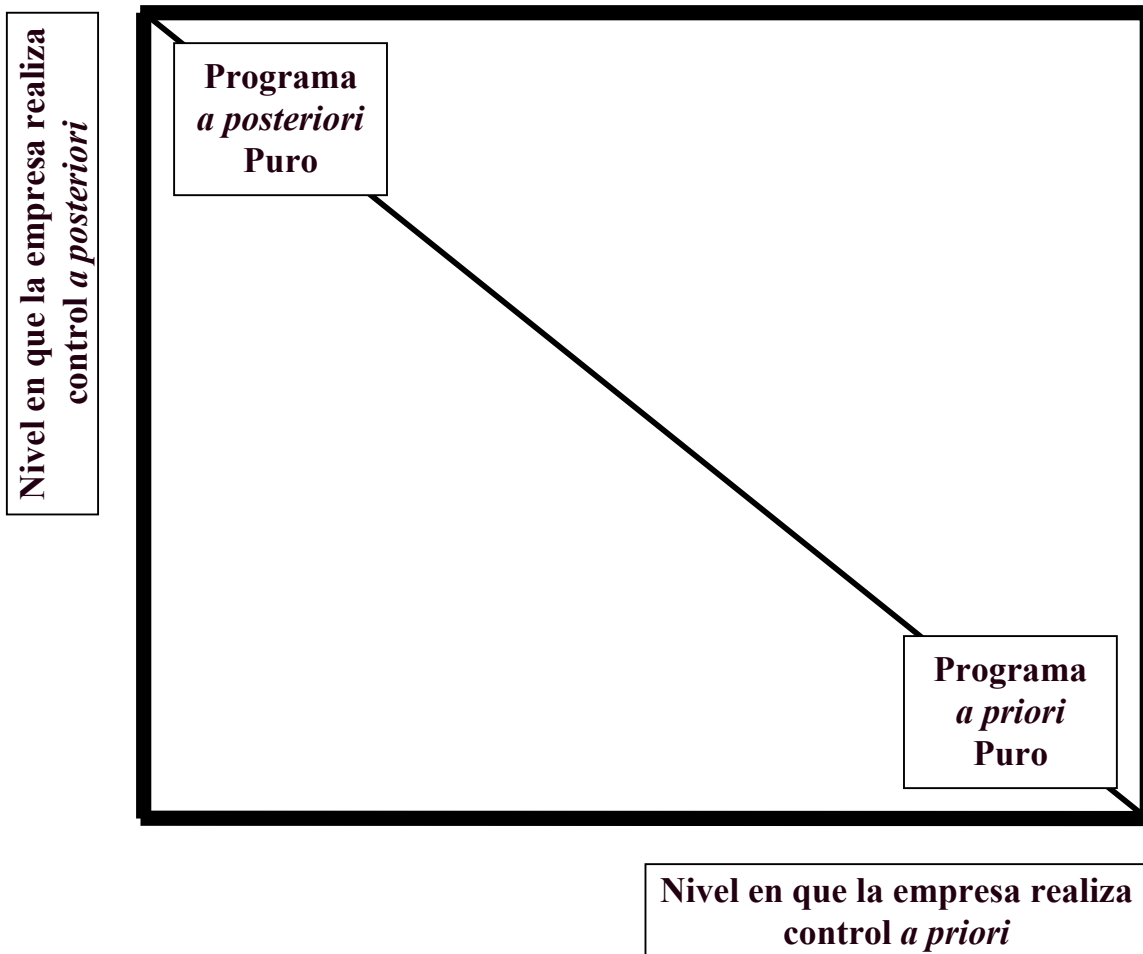
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)







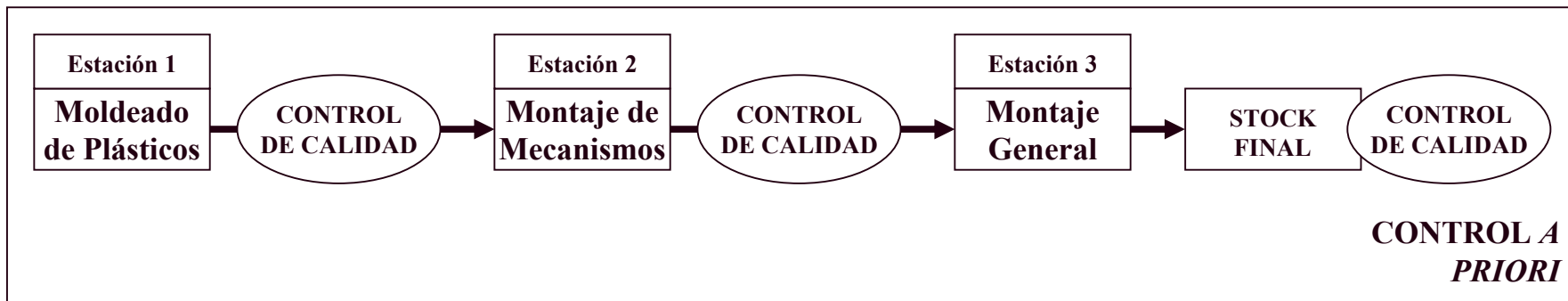
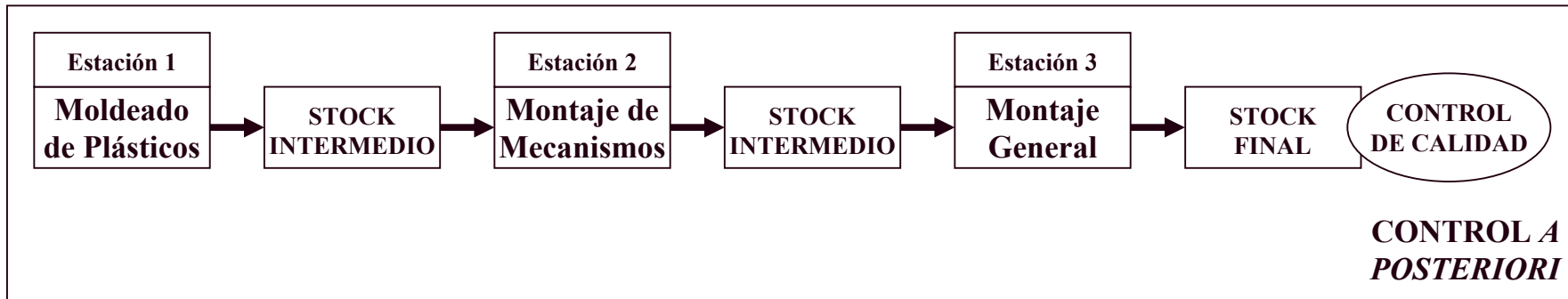
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

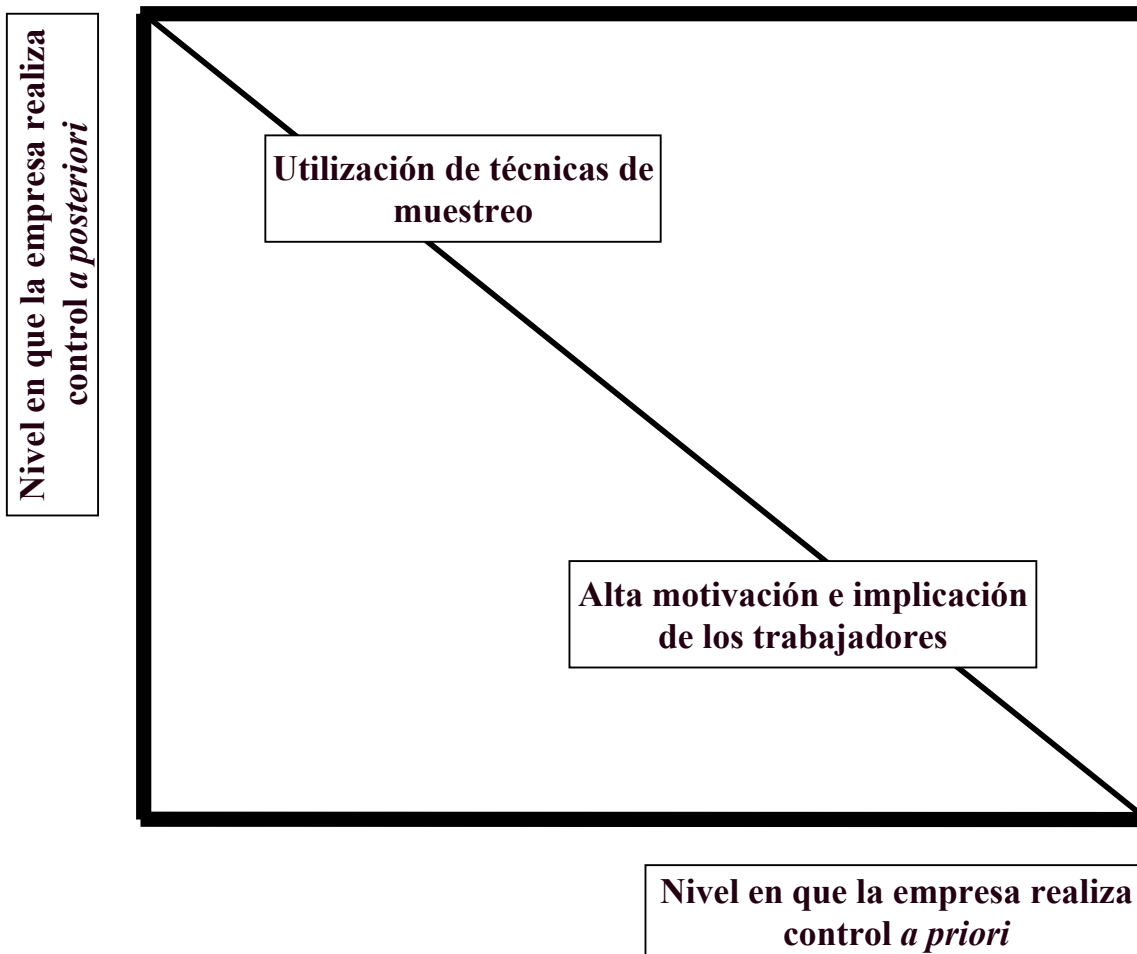


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



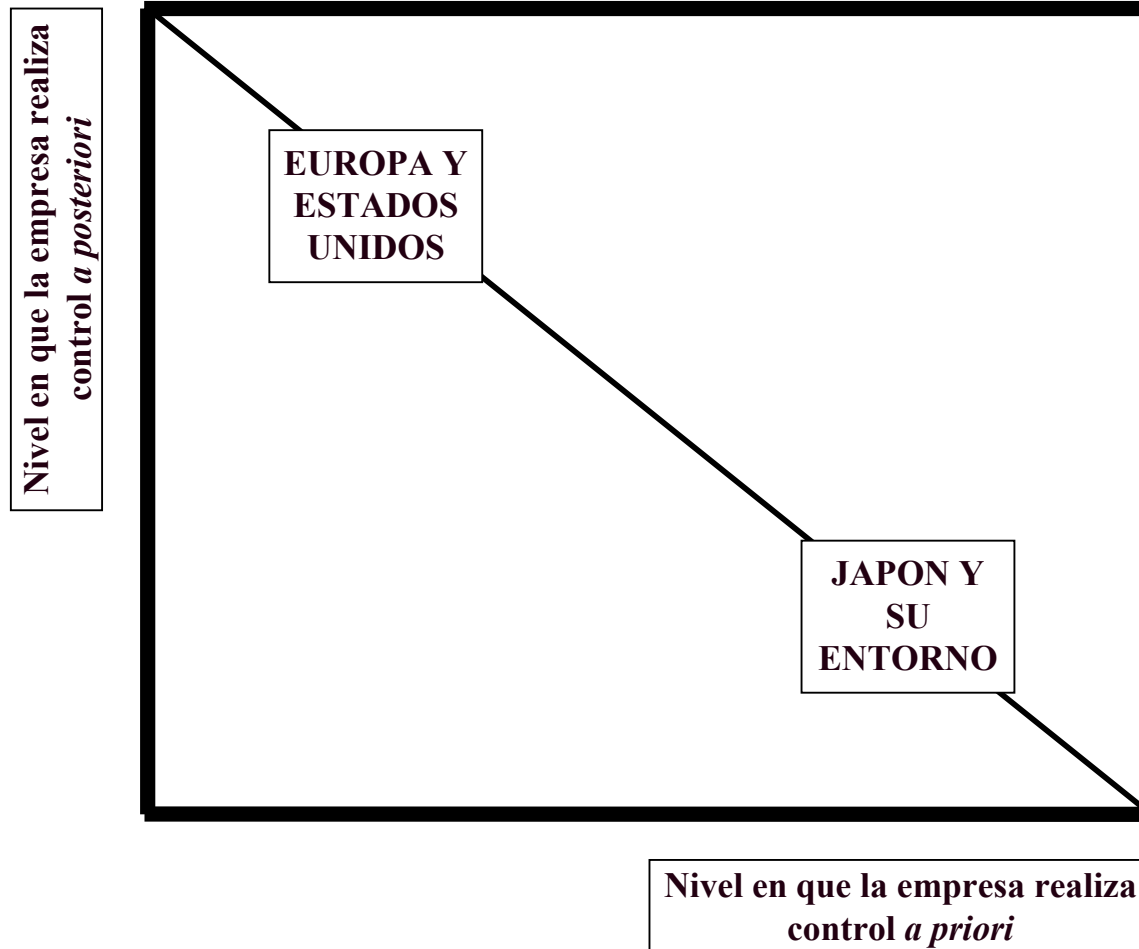
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





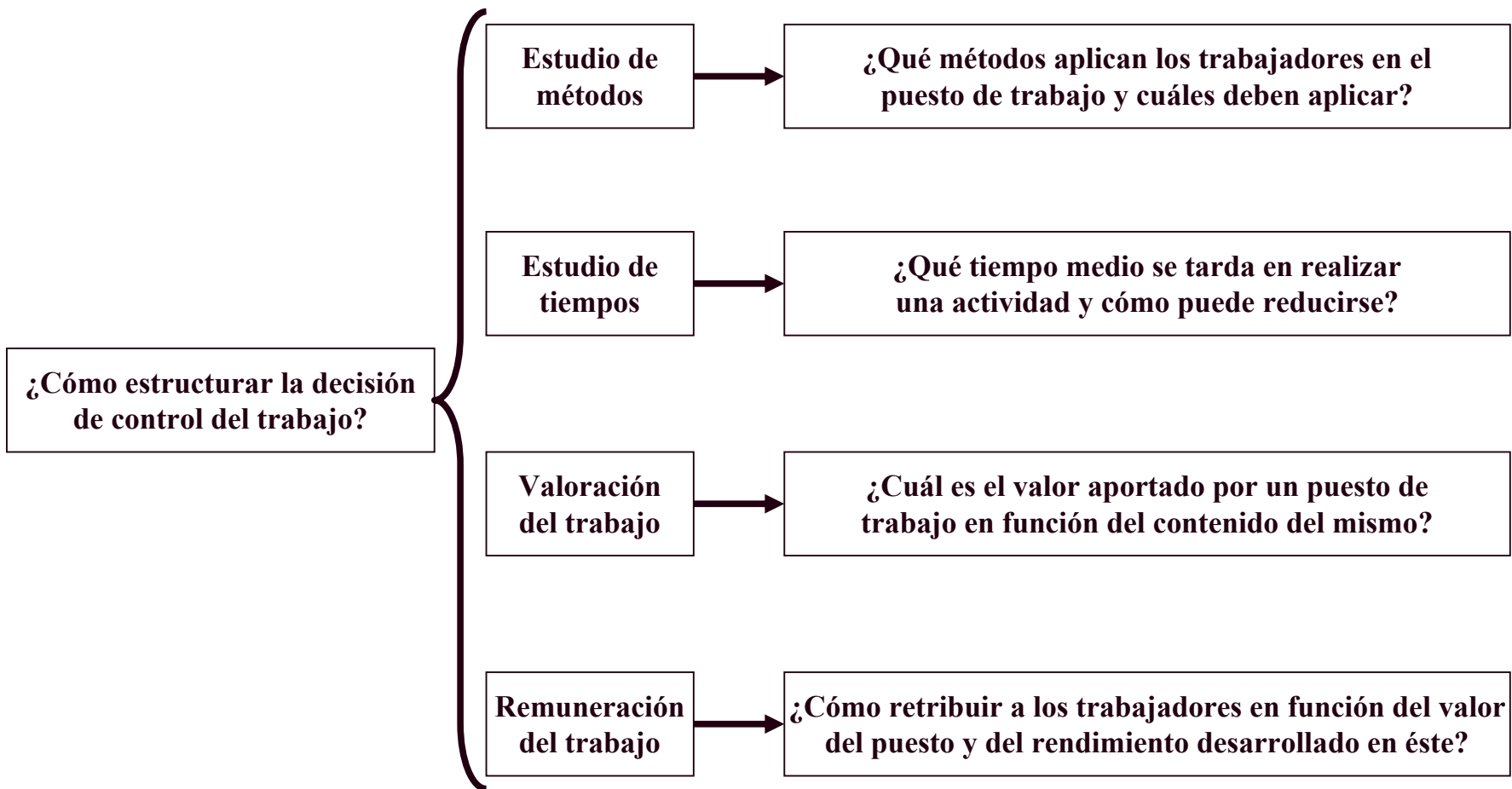


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

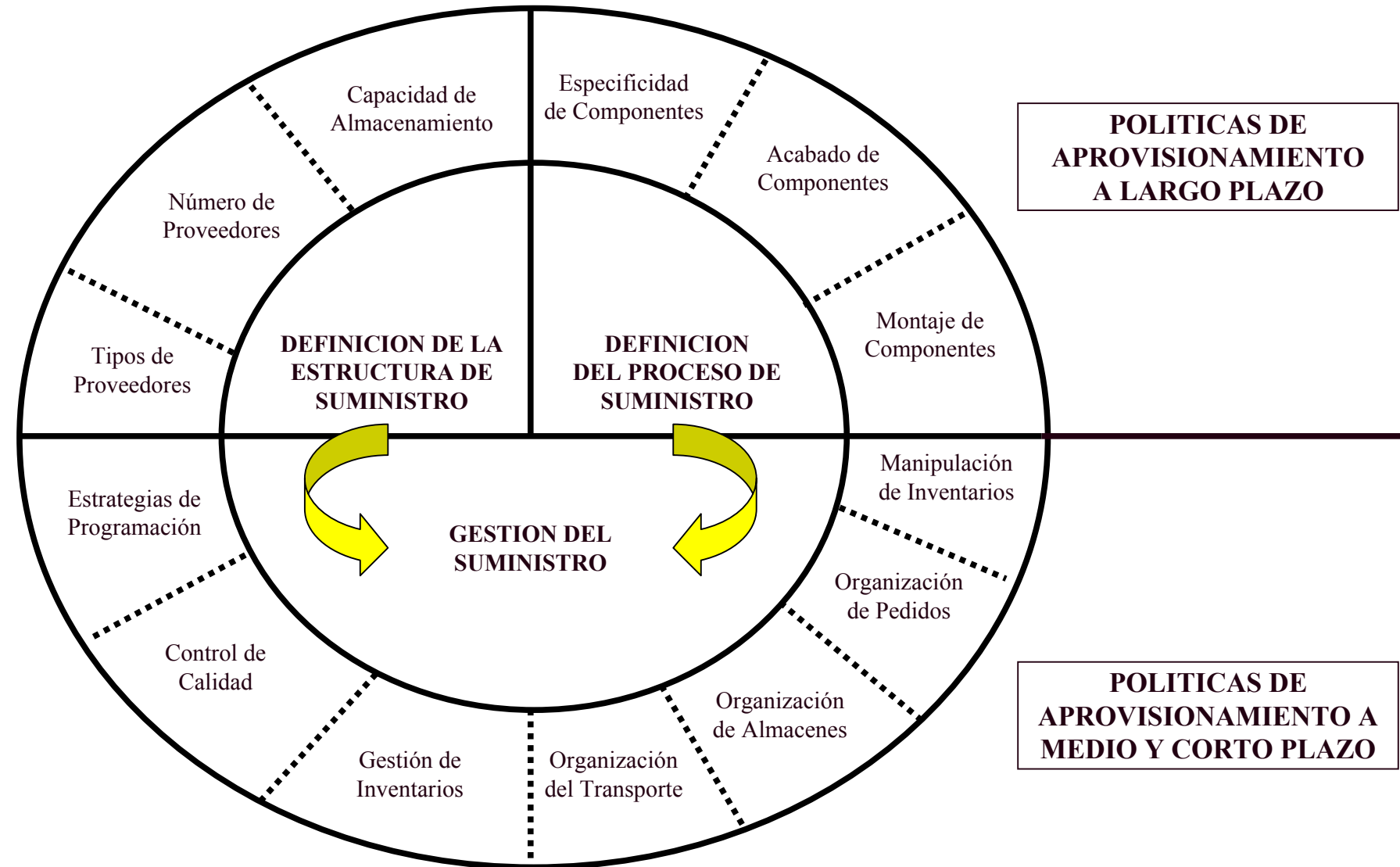




© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)









© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

		<b>ESPECIFICIDAD DE LAS INVERSIONES QUE GOBIERNAN LA RELACION ENTRE EL COMPRADOR Y EL PROVEEDOR</b>	
		<i>ALTA</i>	<i>BAJA</i>
<b>FACILIDAD EN LA MEDICION DEL RENDIMIENTO DEL PROVEEDOR</b>	<i>ALTA</i>	<b>Proveedor Vinculado Generalista</b>	<b>Proveedor Independiente Generalista</b>
	<i>BAJA</i>	<b>Proveedor Vinculado Especializado</b>	<b>Proveedor Independiente Especializado</b>



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

CARACTERISTICAS Y REQUISITOS	ENFOQUE PARA LA DETERMINACION DEL NUMERO DE PROVEEDORES	
	<i>MUCHOS PROVEEDORES</i>	<i>POCOS PROVEEDORES</i>
<i>Directriz de la Relación</i>	<b>Utilización del Poder</b> <i>(explotación del poder de negociación)</i>	<b>Obtención de Eficiencia</b> <i>(logro de sinergias conjuntas)</i>
<i>Ambiente de la Relación</i>	<b>Competitivo</b> <i>(juego de suma cero)</i>	<b>Cooperativo</b> <i>(juego de suma no cero)</i>
<i>Fuentes de Aprovechamiento</i>	<b>Múltiples</b> <i>(varios proveedores por componente)</i>	<b>Únicas</b> <i>(sólo un proveedor por componente)</i>
<i>Gestión del Riesgo de Ruptura</i>	<b>Abundancia de fuentes</b> <i>(reasignación de cuotas de compras)</i>	<b>Calificación de proveedores</b> <i>(evaluación de las capacidades)</i>
<i>Control de Calidad</i>	<b>A Posteriori</b> <i>(control por muestreo)</i>	<b>A Priori</b> <i>(control en origen del proveedor)</i>
<i>Resultados Medios Obtenidos</i>	<b>Precio</b>	<b>Calidad y Entrega</b>
		<b>Precio</b>
	<b>Entrega</b>	<b>Asistencia Técnica y Diseño Conjunto</b>
		<b>Innovación Tecnológica</b>

© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

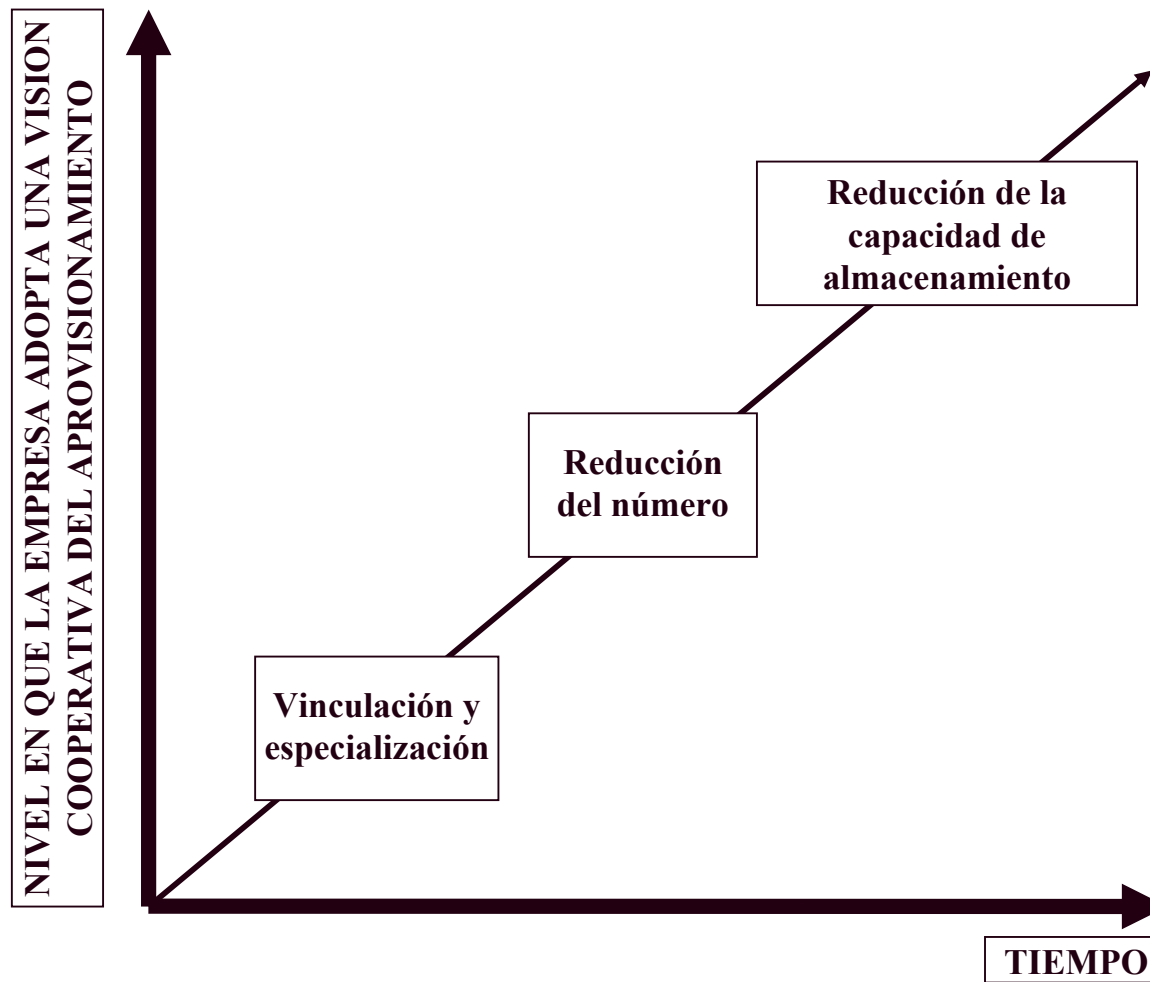


© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

CARACTERISTICAS Y REQUISITOS	ENFOQUE PARA LA DETERMINACION DE LA CAPACIDAD DE ALMACENAMIENTO	
	<i>ELEVADA CAPACIDAD</i>	<i>REDUCIDA CAPACIDAD</i>
<i>Gestión del Riesgo de Ruptura</i>	Abundancia de inventarios ( <i>utilización de stocks para compensar</i> )	Coordinación temporal con proveedores ( <i>entrega frecuente y a tiempo</i> )
<i>Técnicas de Programación Utilizadas</i>	MRP ( <i>material requirements planning</i> )	JIT ( <i>just in time</i> )
<i>Enfoque de Determinación del Número de Proveedores</i>	Muchos Proveedores	Pocos Proveedores
<i>Tipo de Proveedores</i>	Proveedor Independiente	Proveedor Vinculado
<i>Resultados Medios Obtenidos</i>	Minimización del riesgo de ruptura	Minimización del riesgo de ruptura
	Costes de inventarios elevados	Costes de inventarios muy reducidos



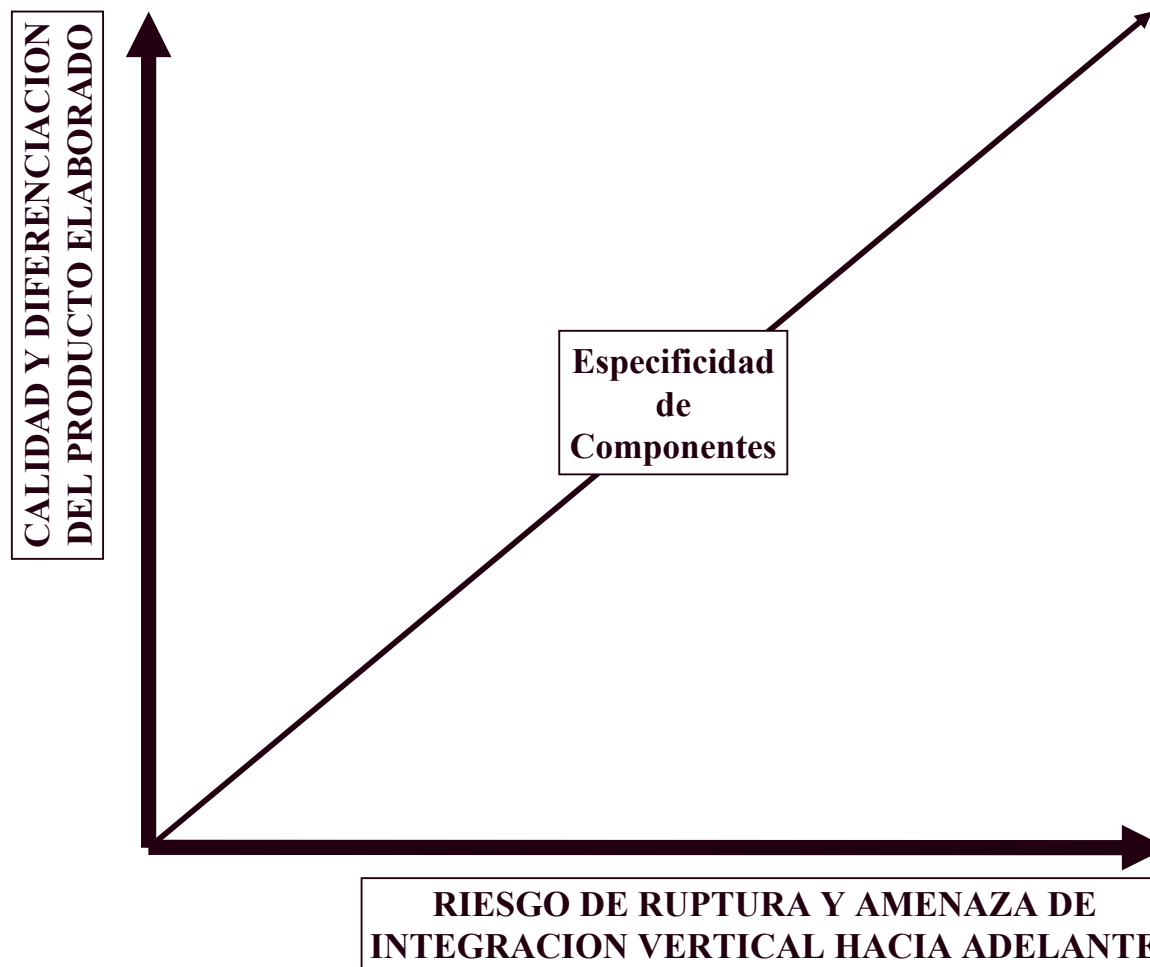
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



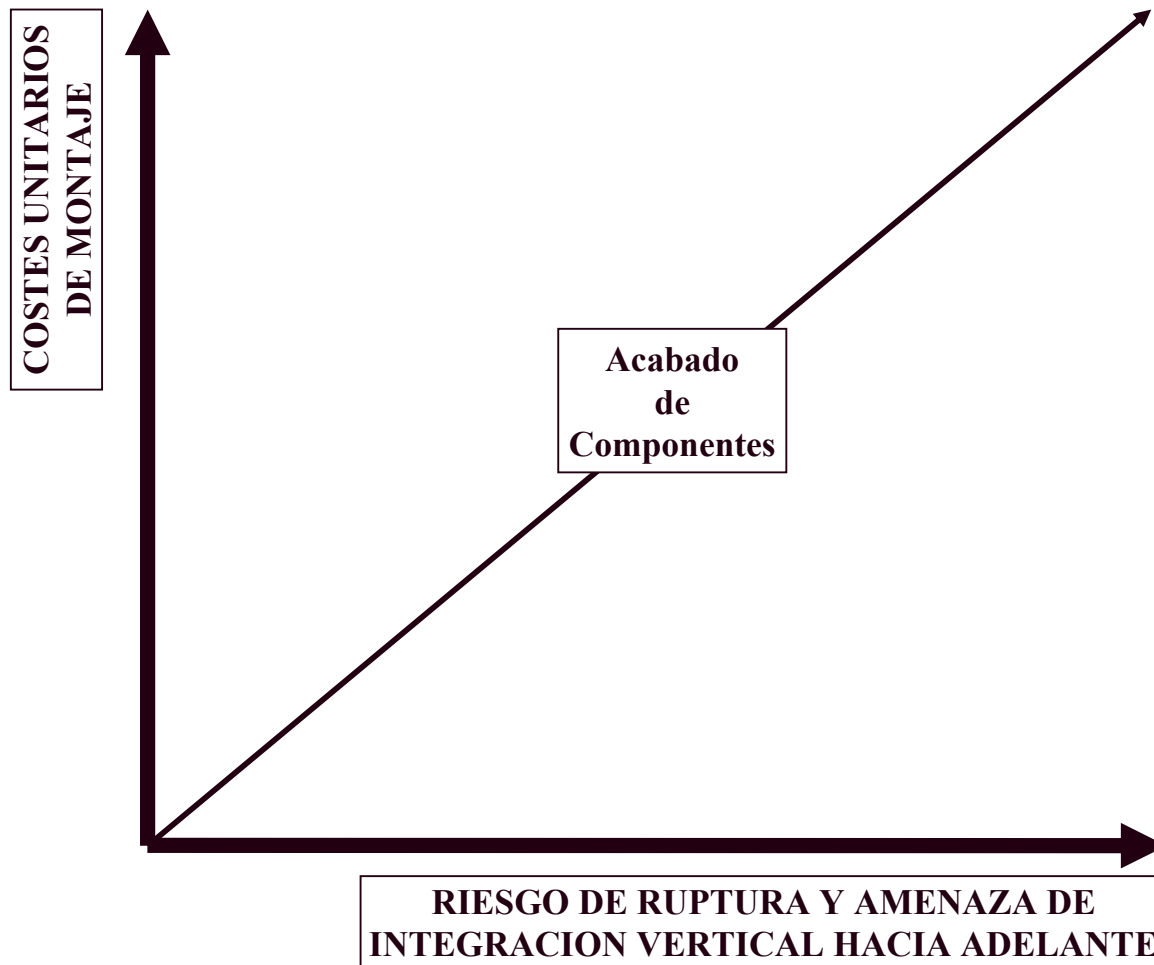
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



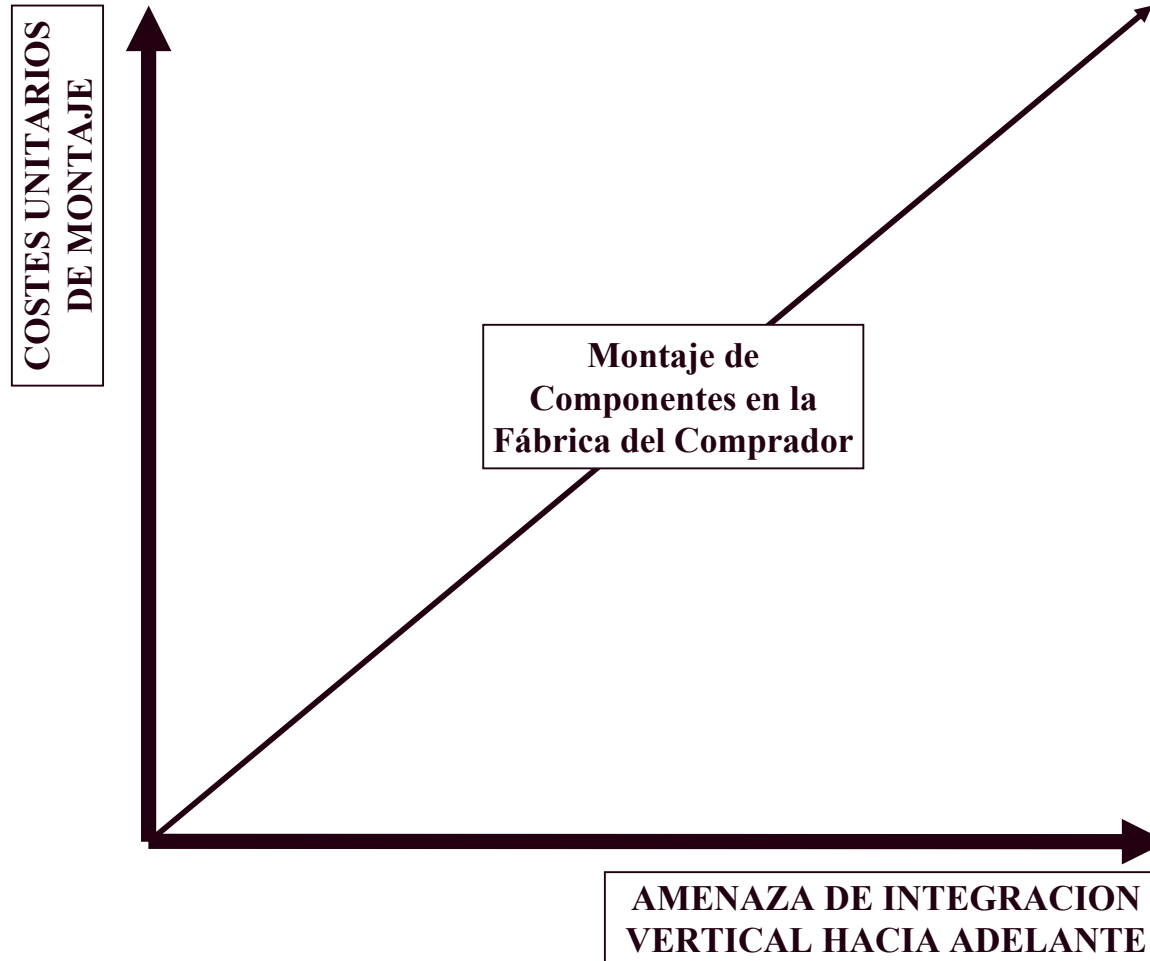
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

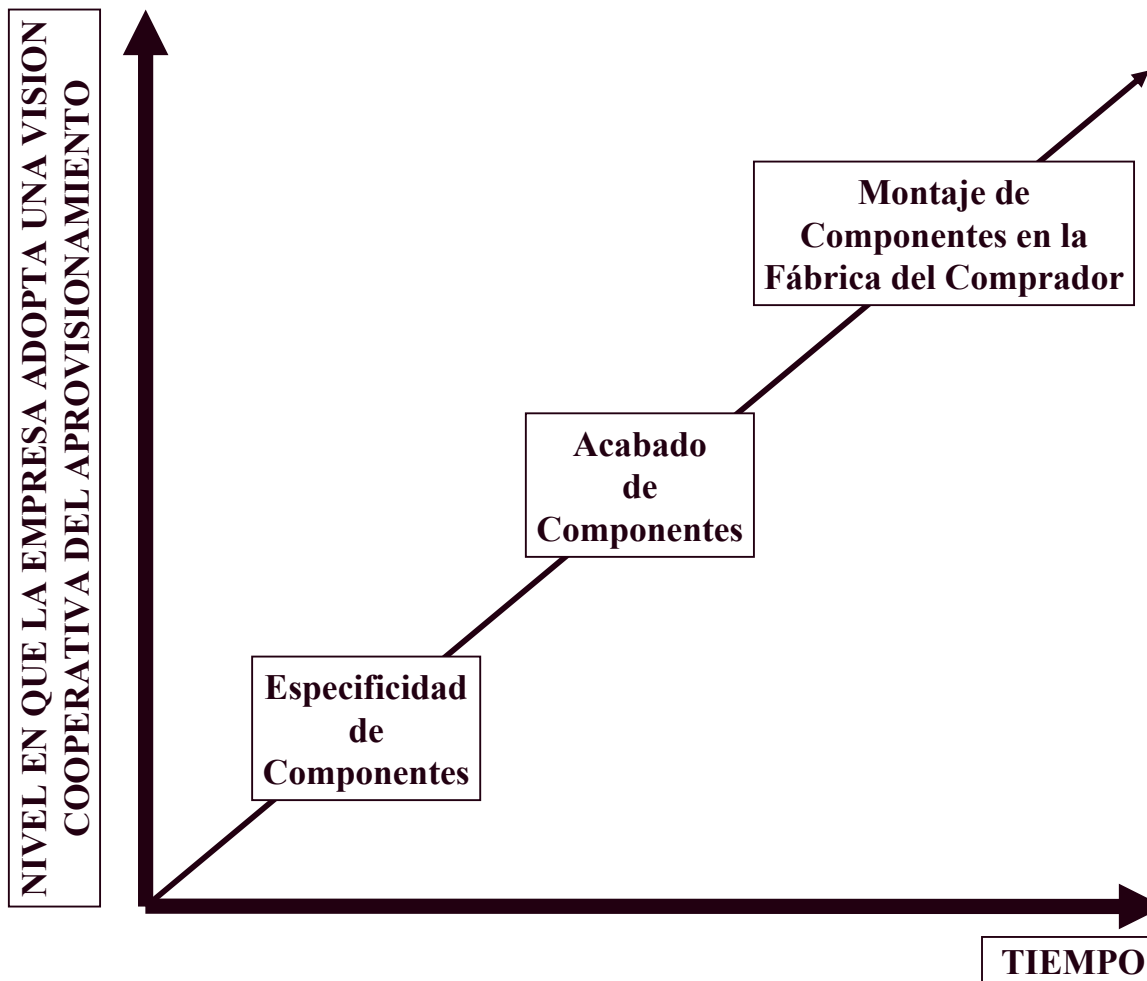


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





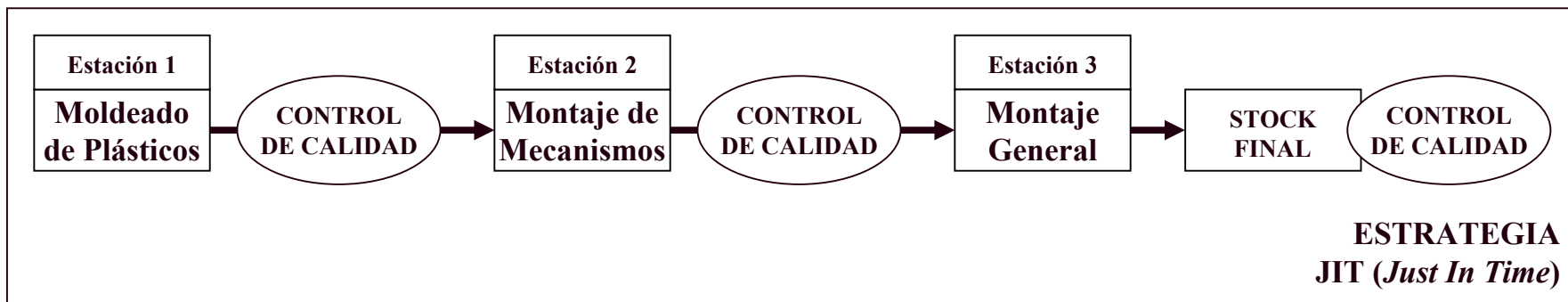
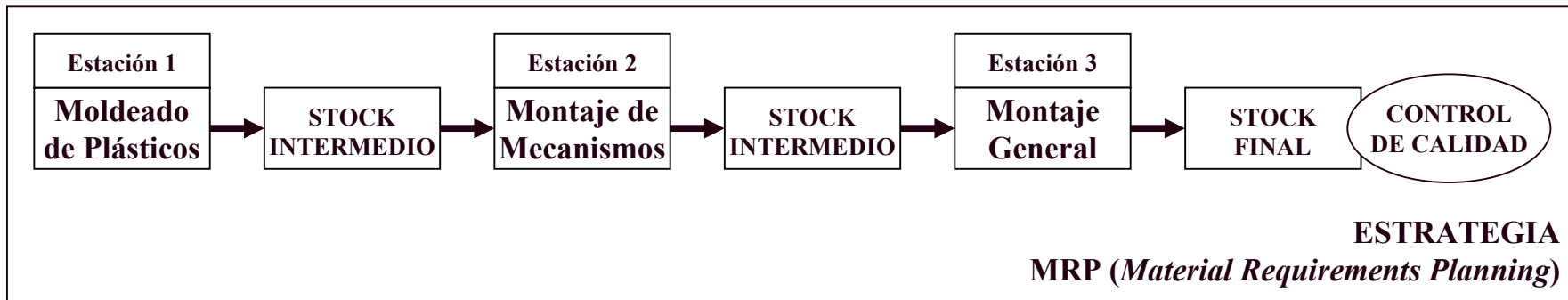
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

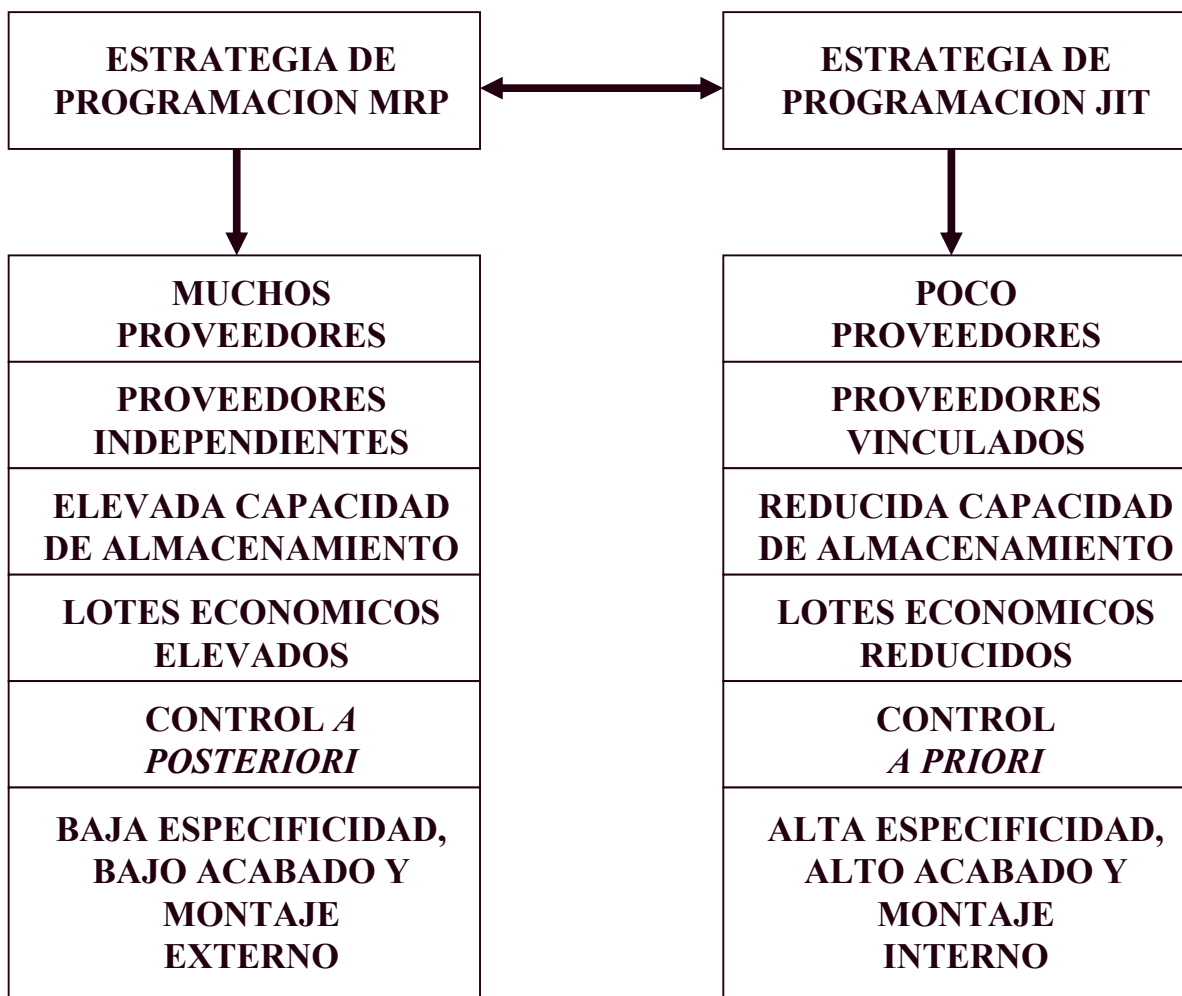


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



## OBJETIVOS DE LOS INVENTARIOS

**Mantener la autonomía de las operaciones**

**Acomodar las variaciones de la demanda**

**Acomodar las variaciones de entrega**

**Permitir la flexibilidad del sistema productivo**

**Realizar peticiones de lote económico**

## COSTES DE LOS INVENTARIOS

**Costes variables de almacenamiento**

**Costes fijos de almacenamiento**

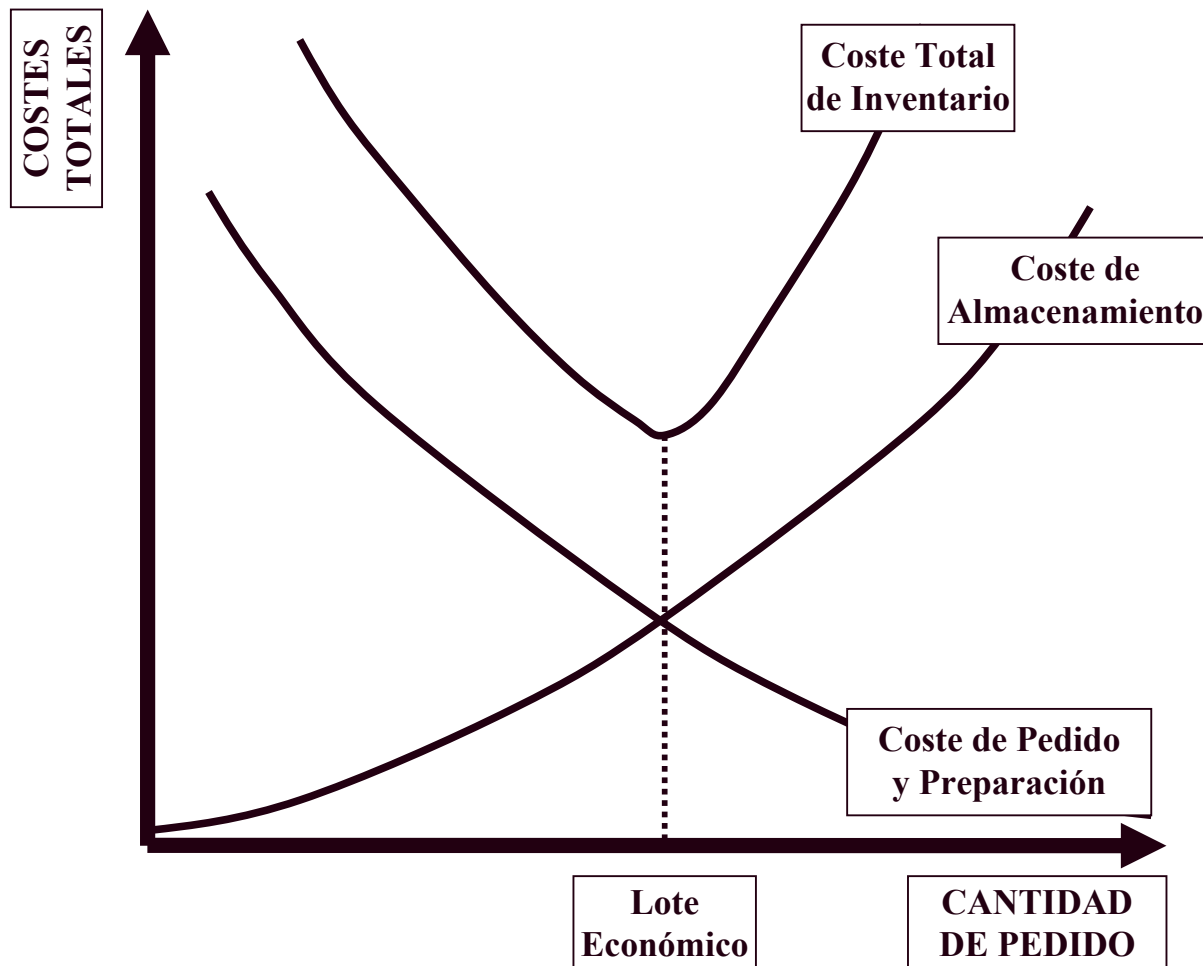
**Costes de preparación de la producción**

**Costes de pedidos**

**Costes de ruptura**



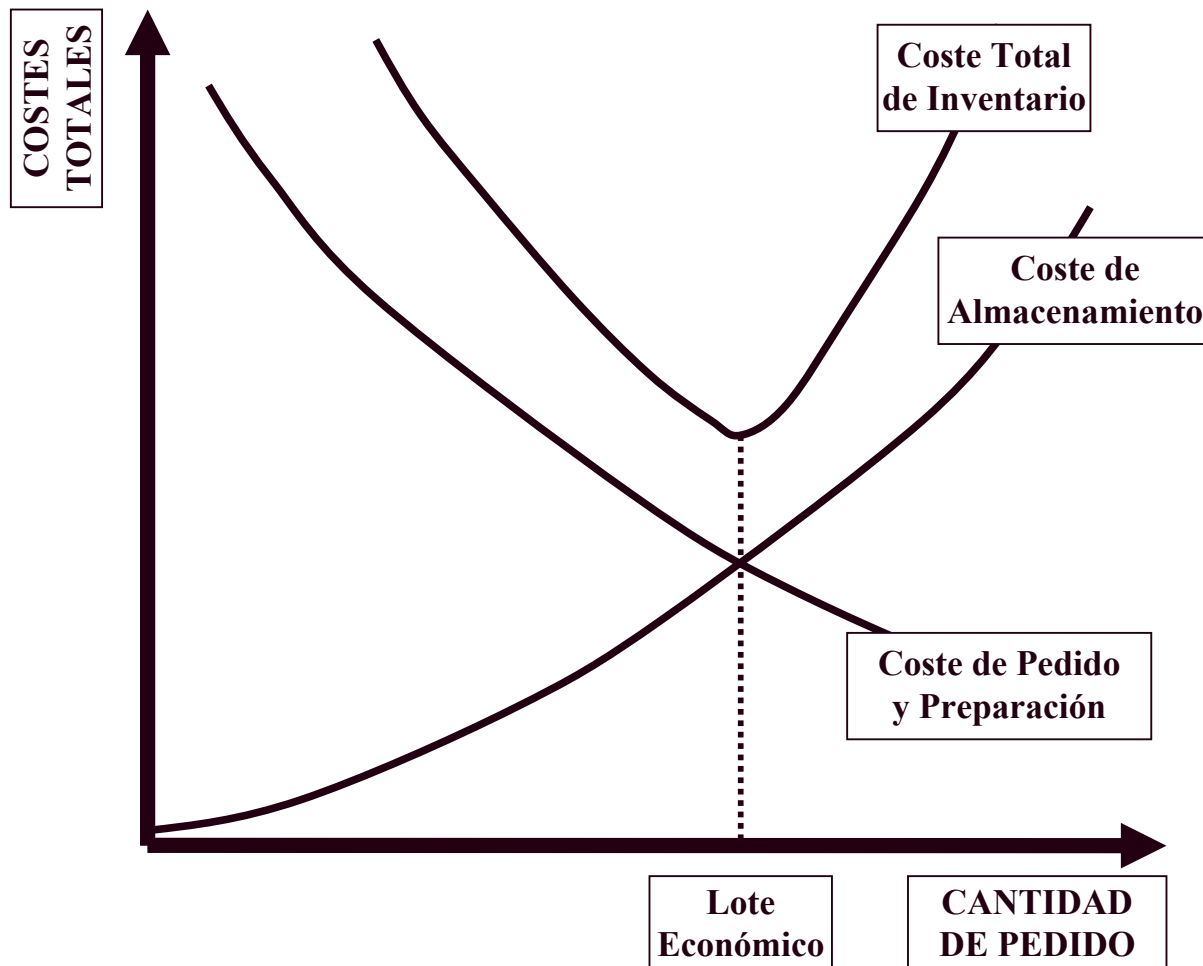
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



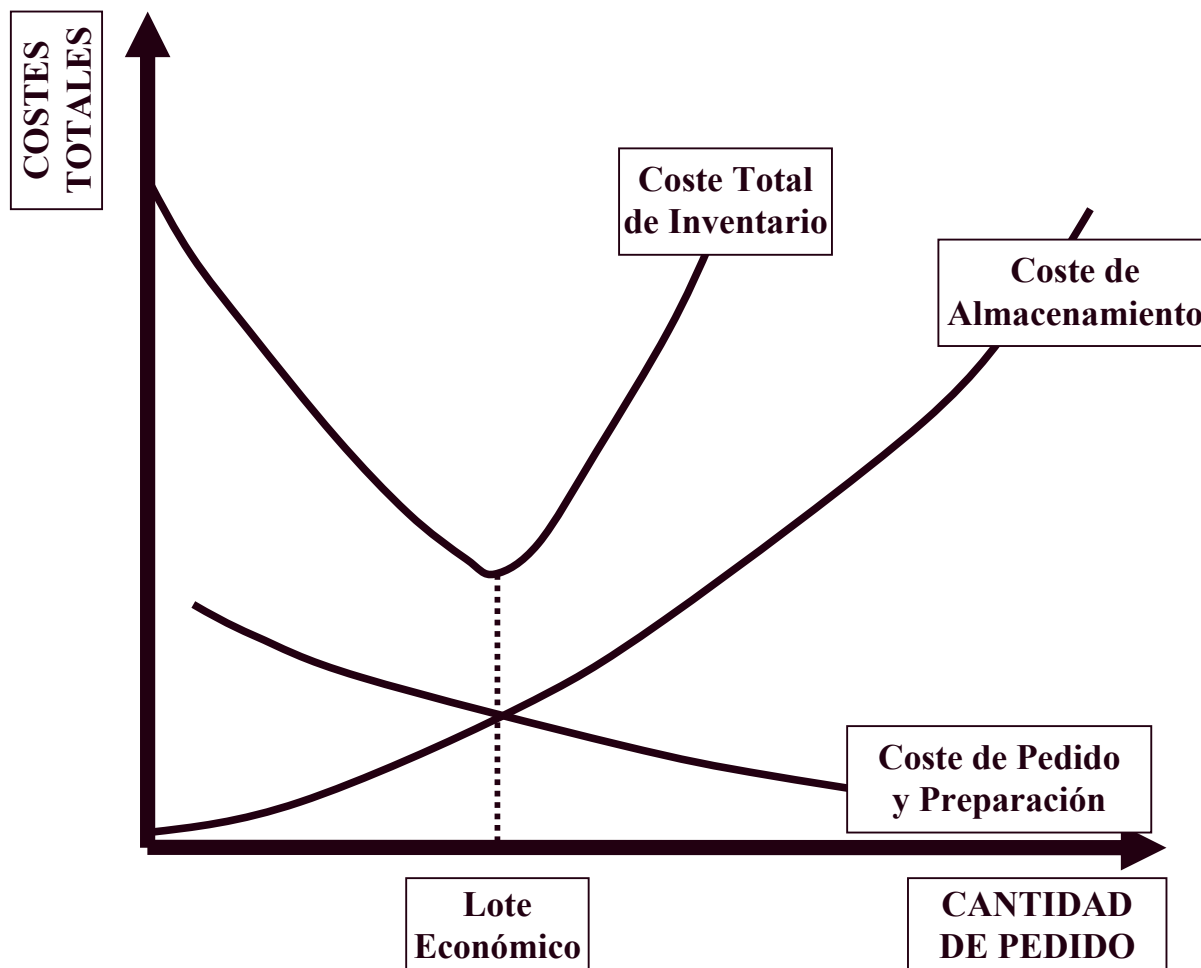
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

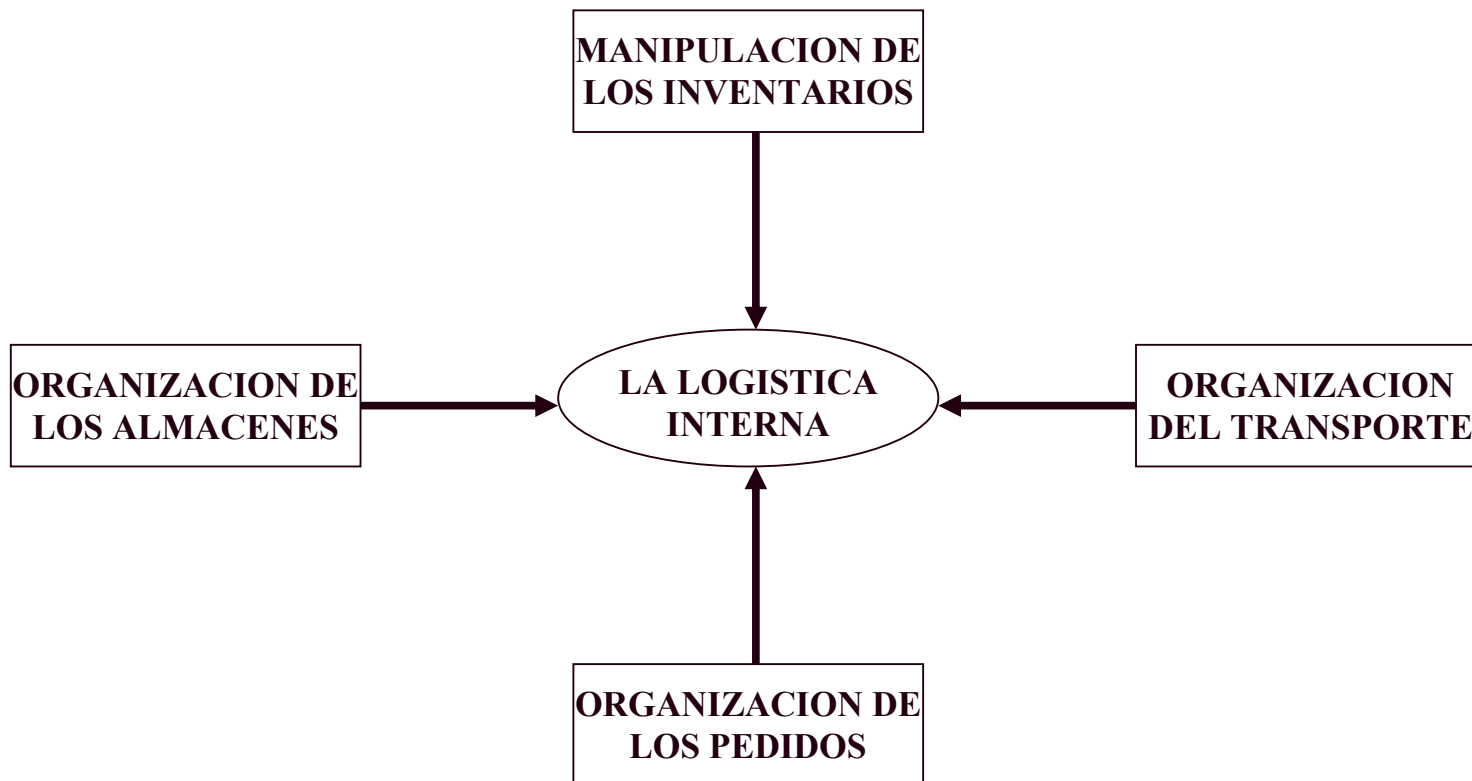


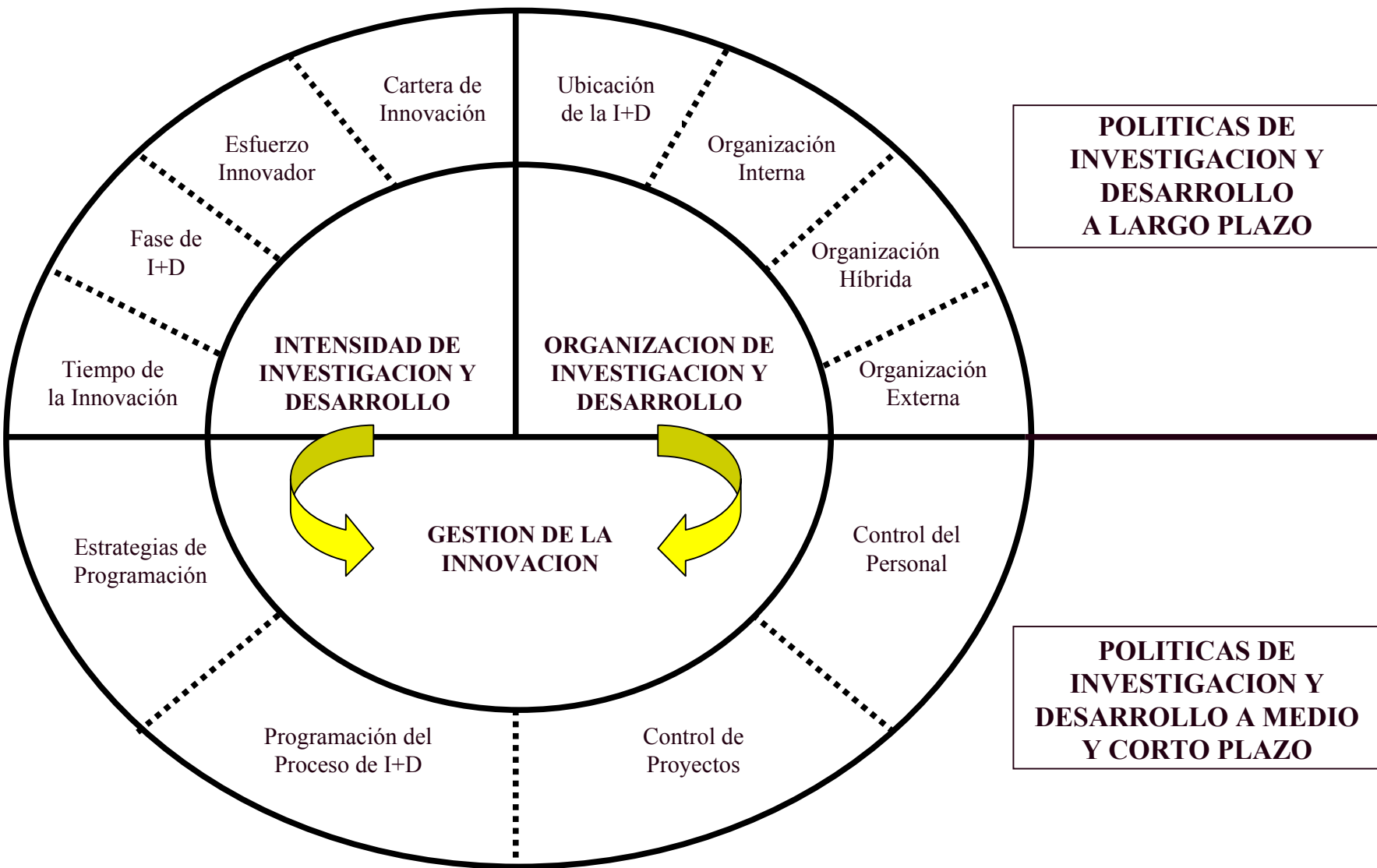
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

CARACTERISTICAS Y REQUISITOS	ENFOQUE PARA LA DETERMINACION DEL NUMERO DE PROVEEDORES	
	<i>MUCHOS PROVEEDORES Y ENFOQUE MRP</i>	<i>POCOS PROVEEDORES Y ENFOQUE JIT</i>
<i>Control de Calidad</i>	<i>A Posteriori (control por muestreo)</i>	<i>A Priori (control en origen del proveedor)</i>









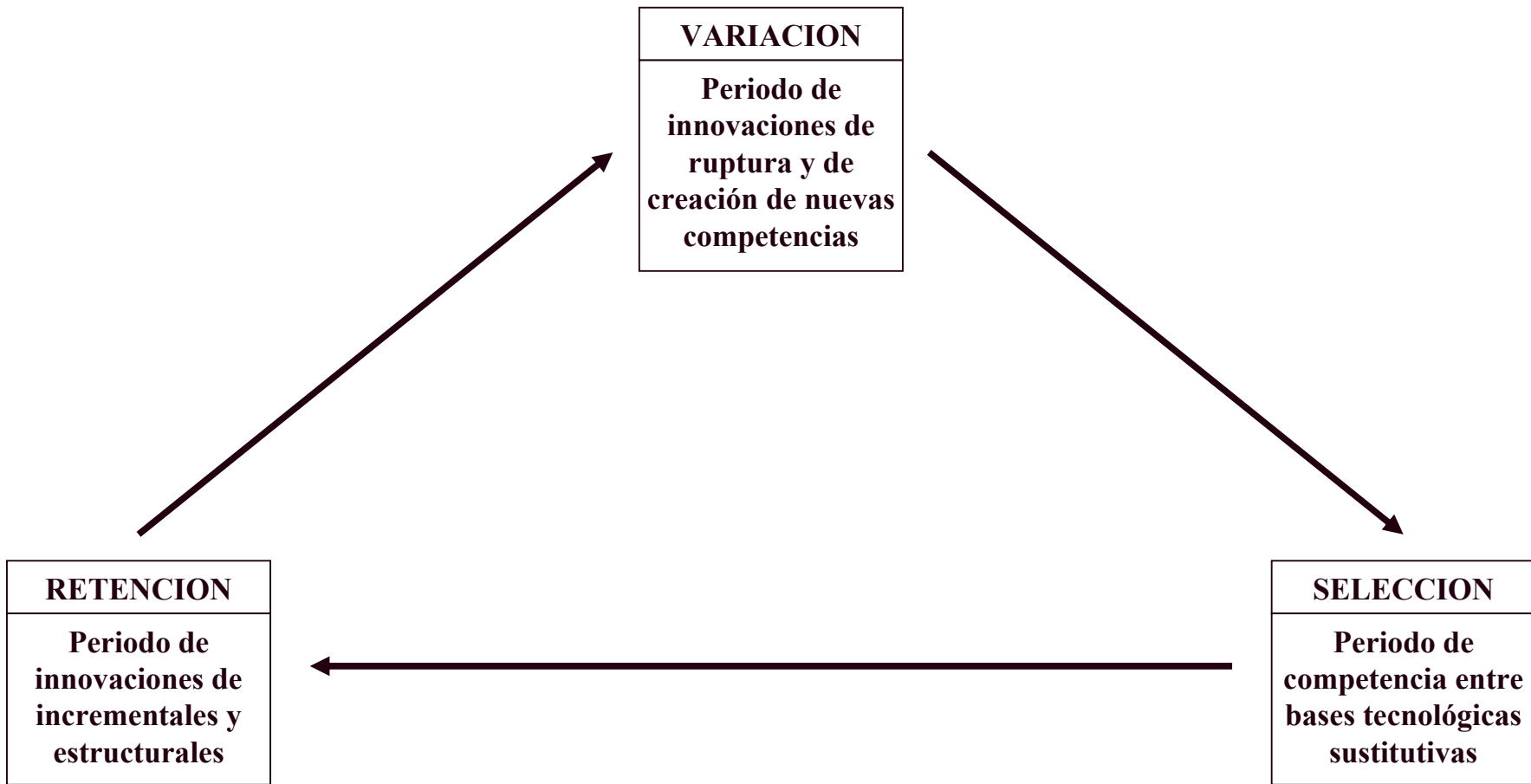


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

			<b>OBJETIVO DE LA INNOVACION</b>	
			<b>¿Qué se persigue con los esfuerzos en investigación y desarrollo?</b>	
			<i>MEJORAS</i>	<i>NOVEDADES</i>
<b>AMBITO DE LA INNOVACION</b>	<b>¿Dónde se dirigen los esfuerzos en investigación y desarrollo?</b>	<i>PRODUCTO</i>	<b>Mejorar los productos existentes</b> <i>(Estrategia Conservadora)</i>	<b>Crear nuevos productos</b> <i>(Estrategia Agresiva)</i>
		<i>PROCESO</i>	<b>Mejorar los procesos productivos existentes</b> <i>(Estrategia Conservadora)</i>	<b>Implantar nuevos procesos</b> <i>(Estrategia Agresiva)</i>



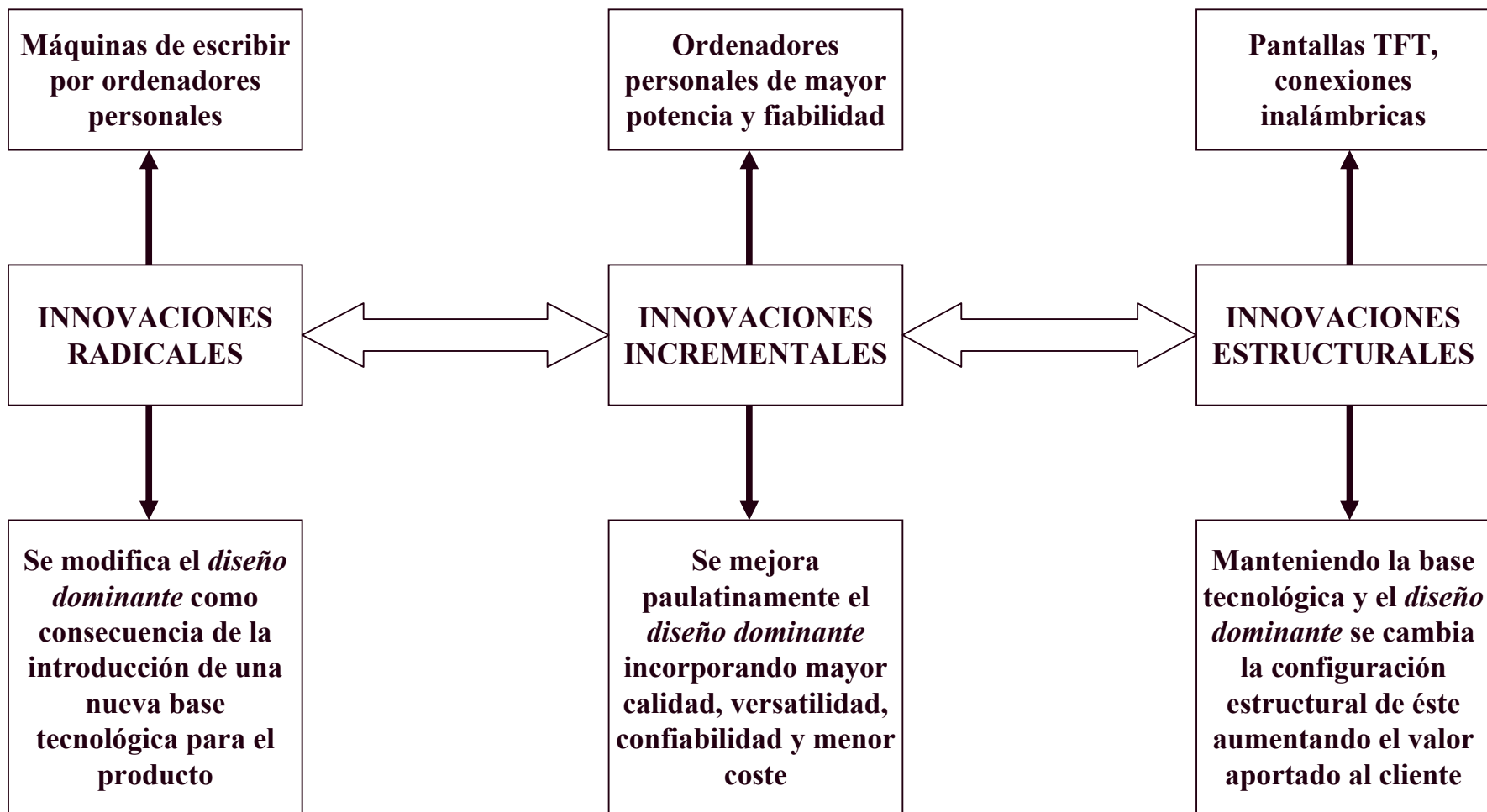
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



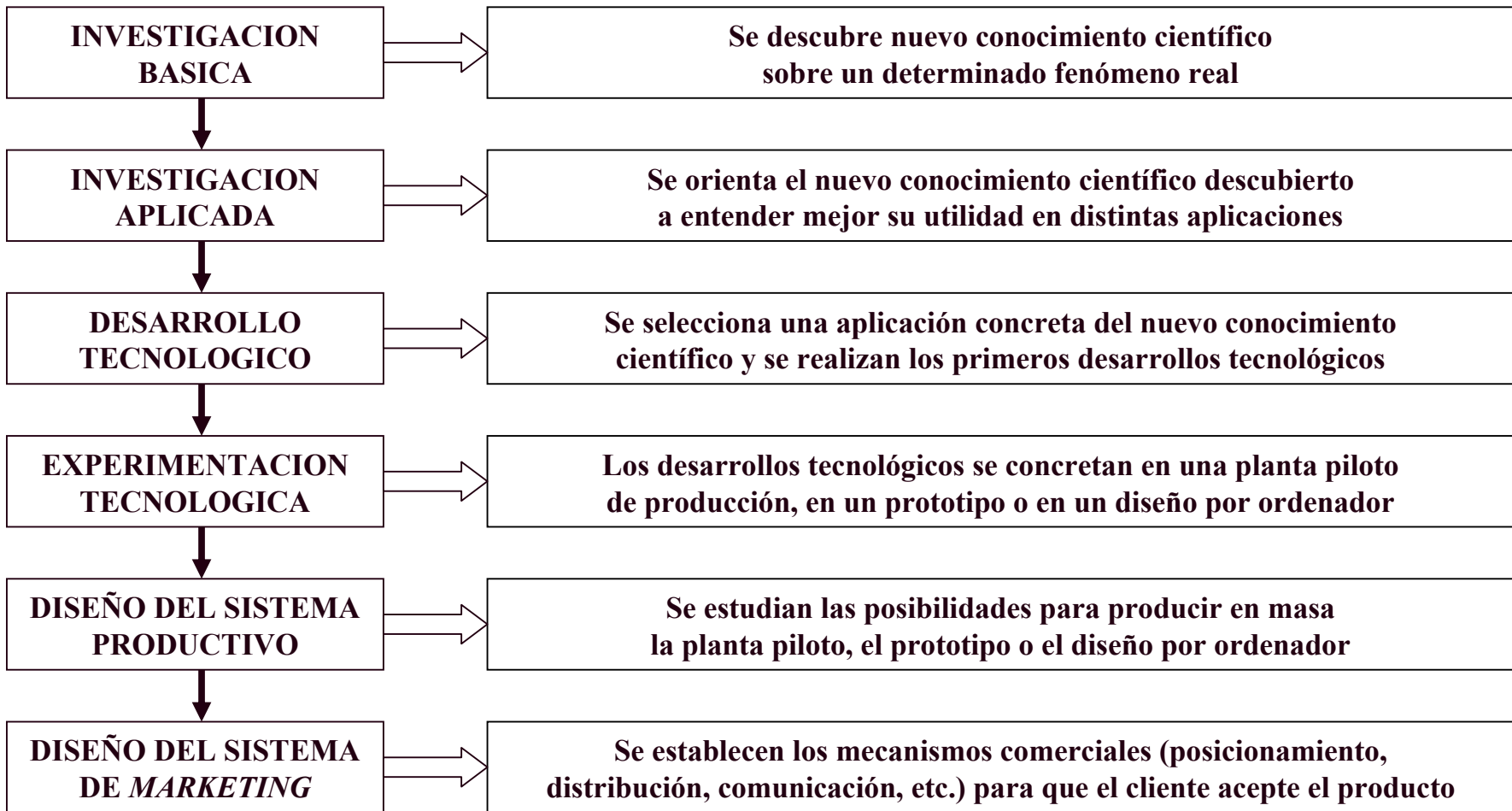
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



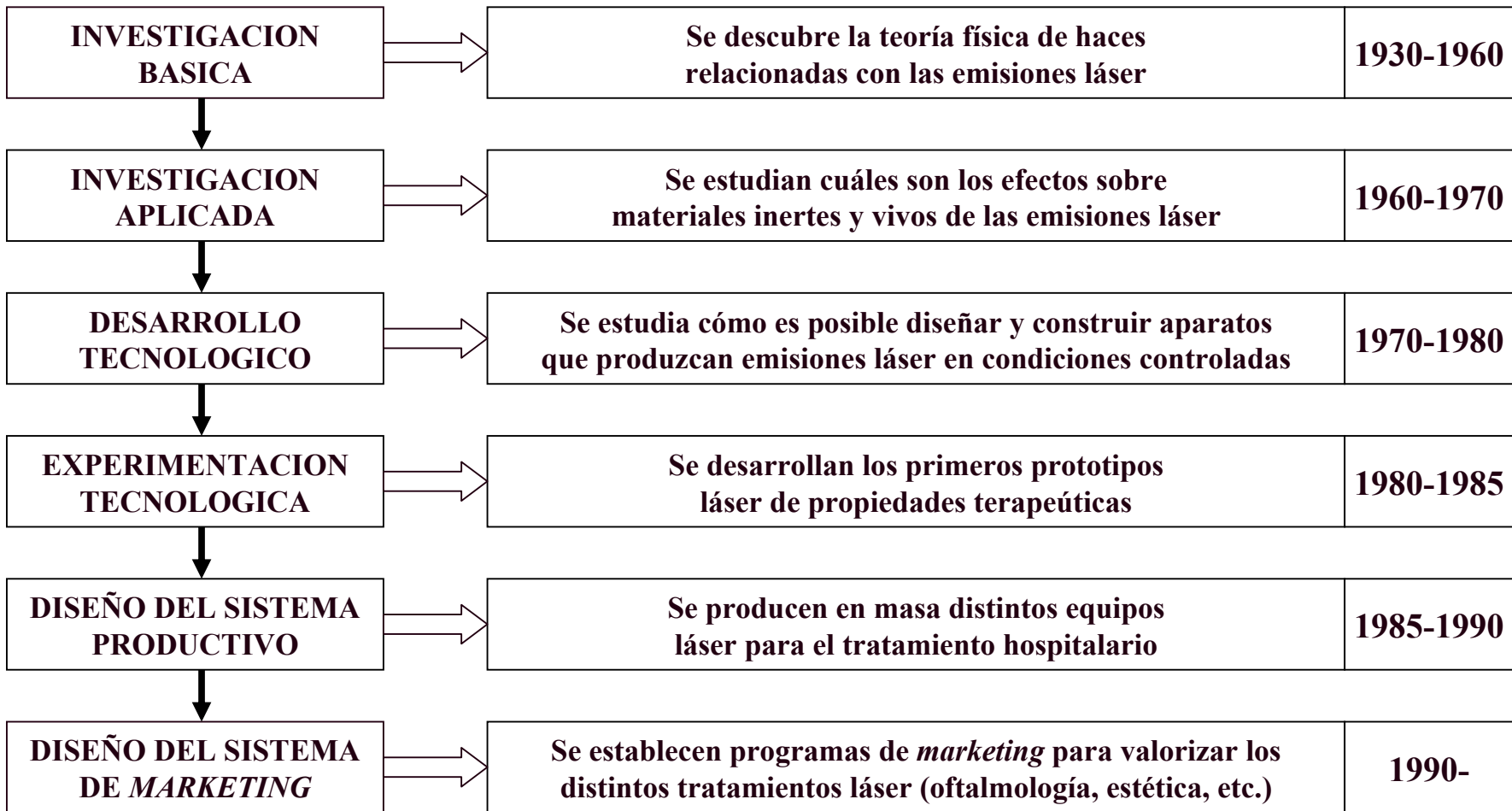
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



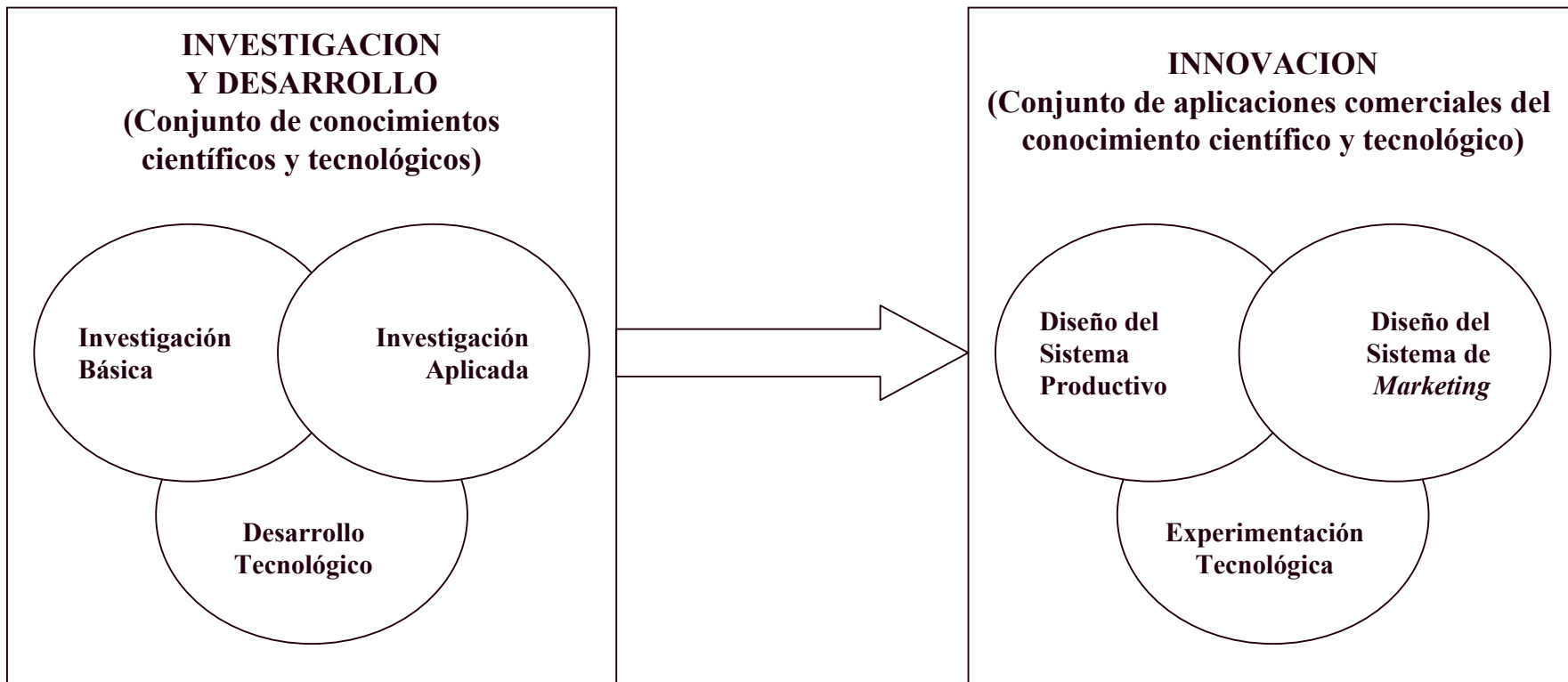
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





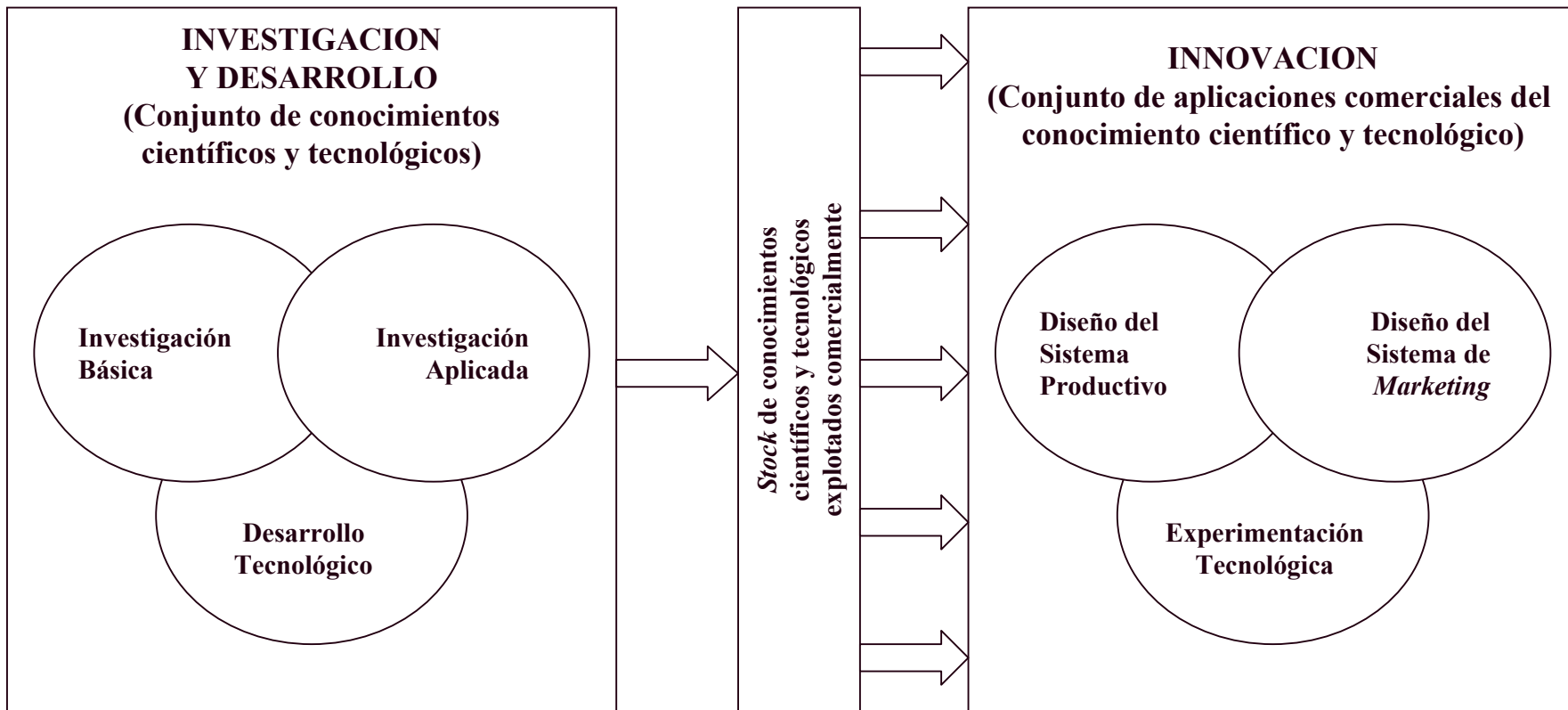


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

			<b>PROVIENE LA INNOVACION DE UN ESFUERZO EN INVESTIGACION Y DESARROLLO INMEDIATAMENTE ANTERIOR O VICEVERSA</b>	
			<b>¿Existe una relación lineal entre investigación y desarrollo e innovación desde una perspectiva temporal?</b>	
			<i>SI</i>	<i>NO</i>
<b>¿PROVIENE LA INNOVACION DE UN ESFUERZO EN INVESTIGACION Y DESARROLLO?</b>	<b>¿Se deriva la innovación de nuevo conocimiento científico-tecnológico o es una aplicación comercial sin fundamento científico-tecnológico?</b>	<i>SI</i>	<b>Concepción Lineal y Unidireccional de la Innovación</b>  <i>(Las innovaciones provienen directamente de la I+D)</i>	<b>Concepción No Lineal y Unidireccional de la Innovación</b>  <i>(Existen potenciales innovaciones no explotadas)</i>
		<i>NO</i>	<b>Concepción Lineal y Bidireccional de la Innovación</b>  <i>(Se crean innovaciones sin explicación científico-tecnológica)</i>	<b>Concepción No Lineal y Bidireccional de la Innovación</b>  <i>(Se tarda mucho tiempo en explicar algunas innovaciones)</i>

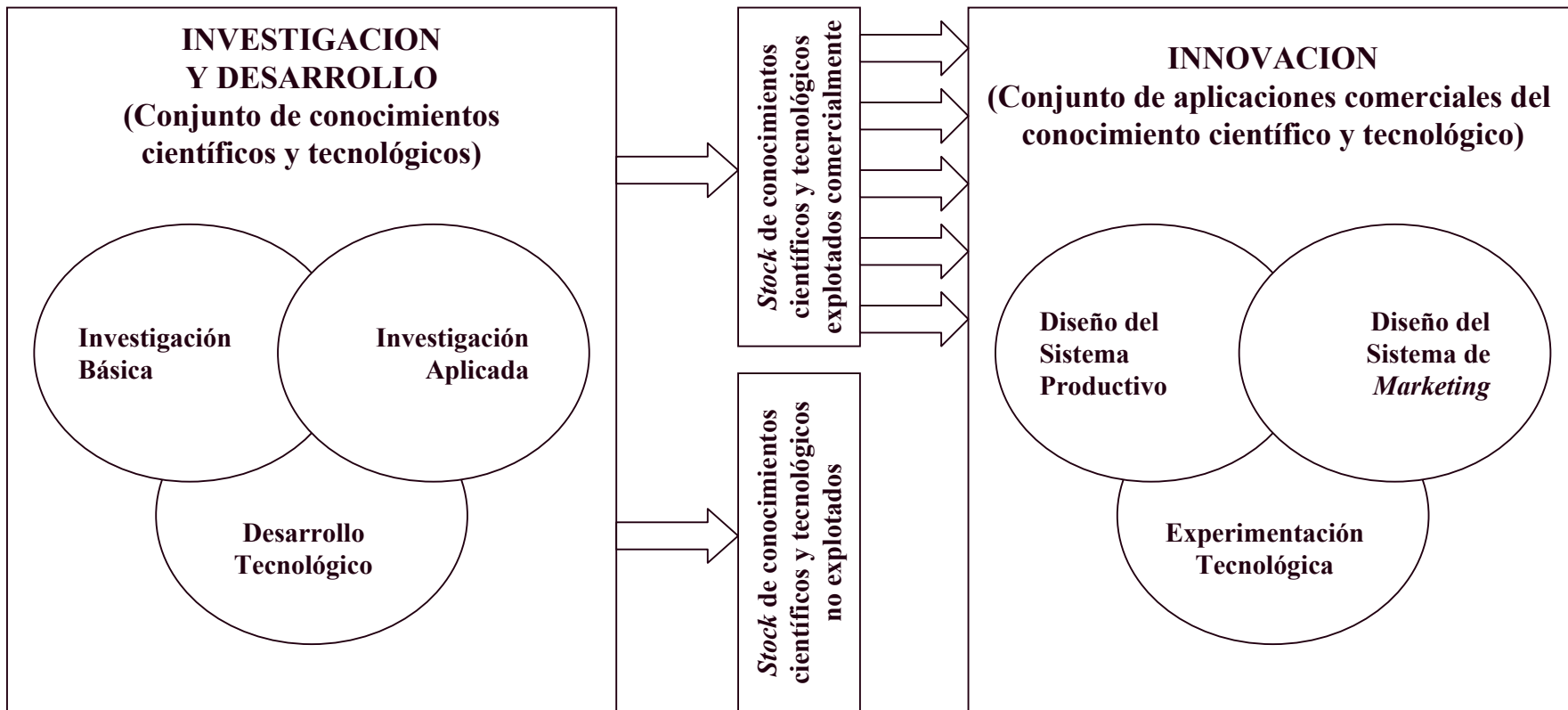


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



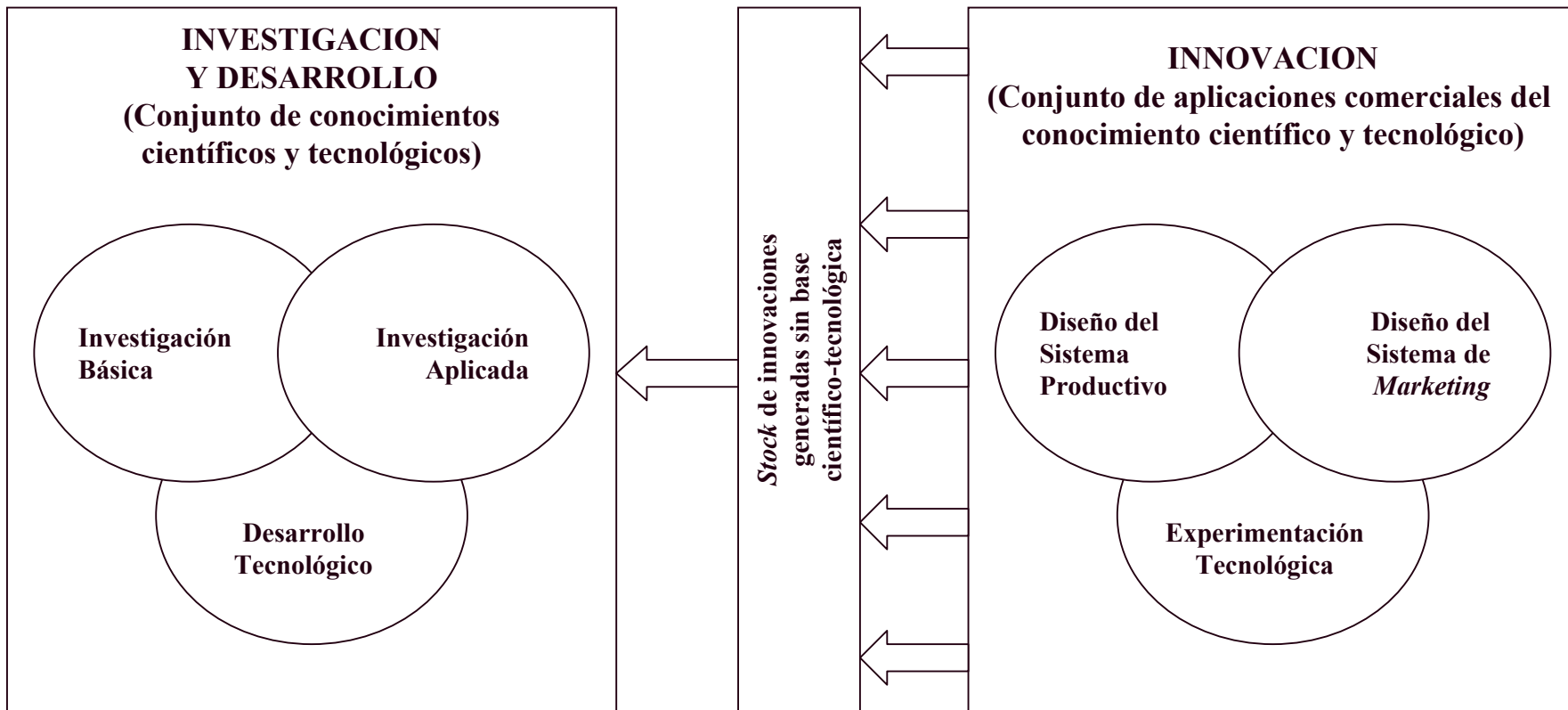


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



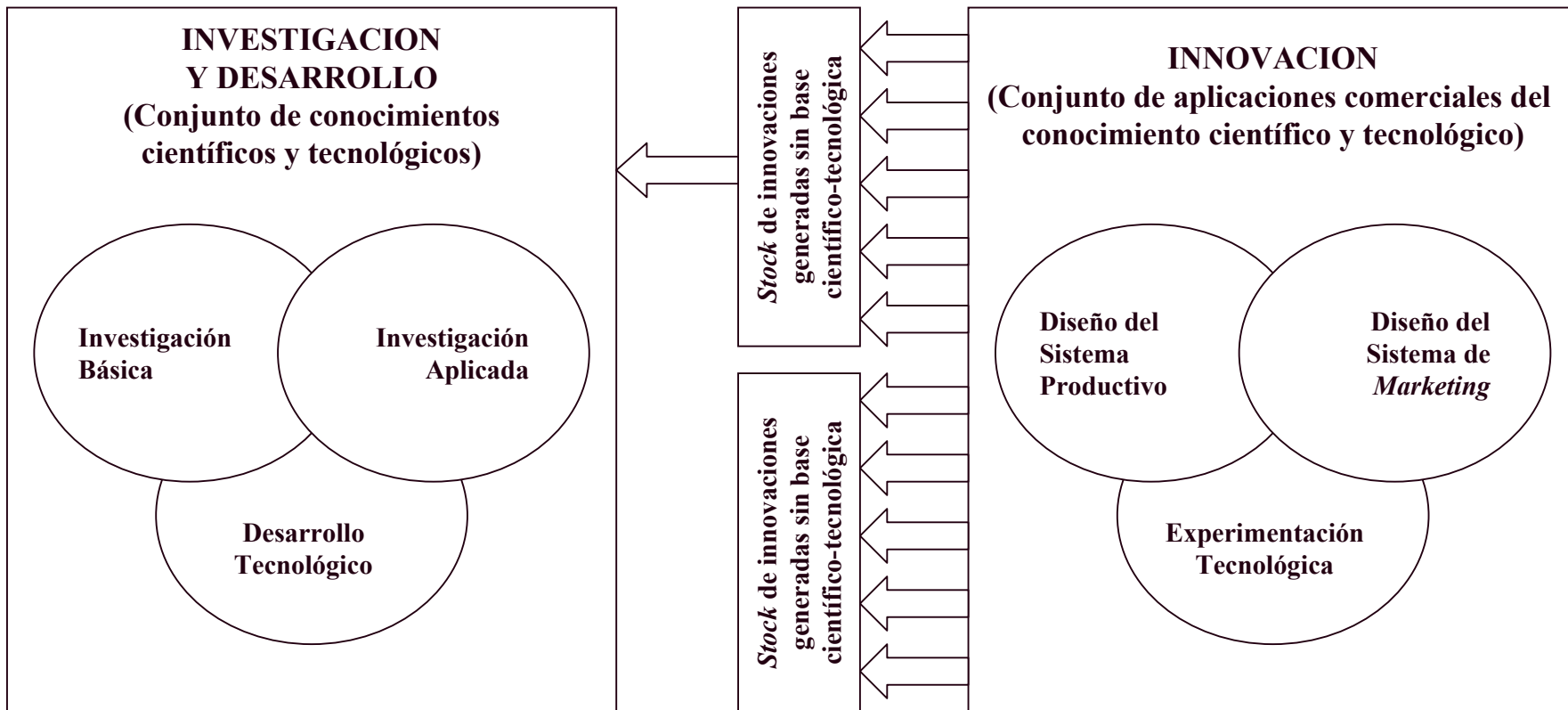


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



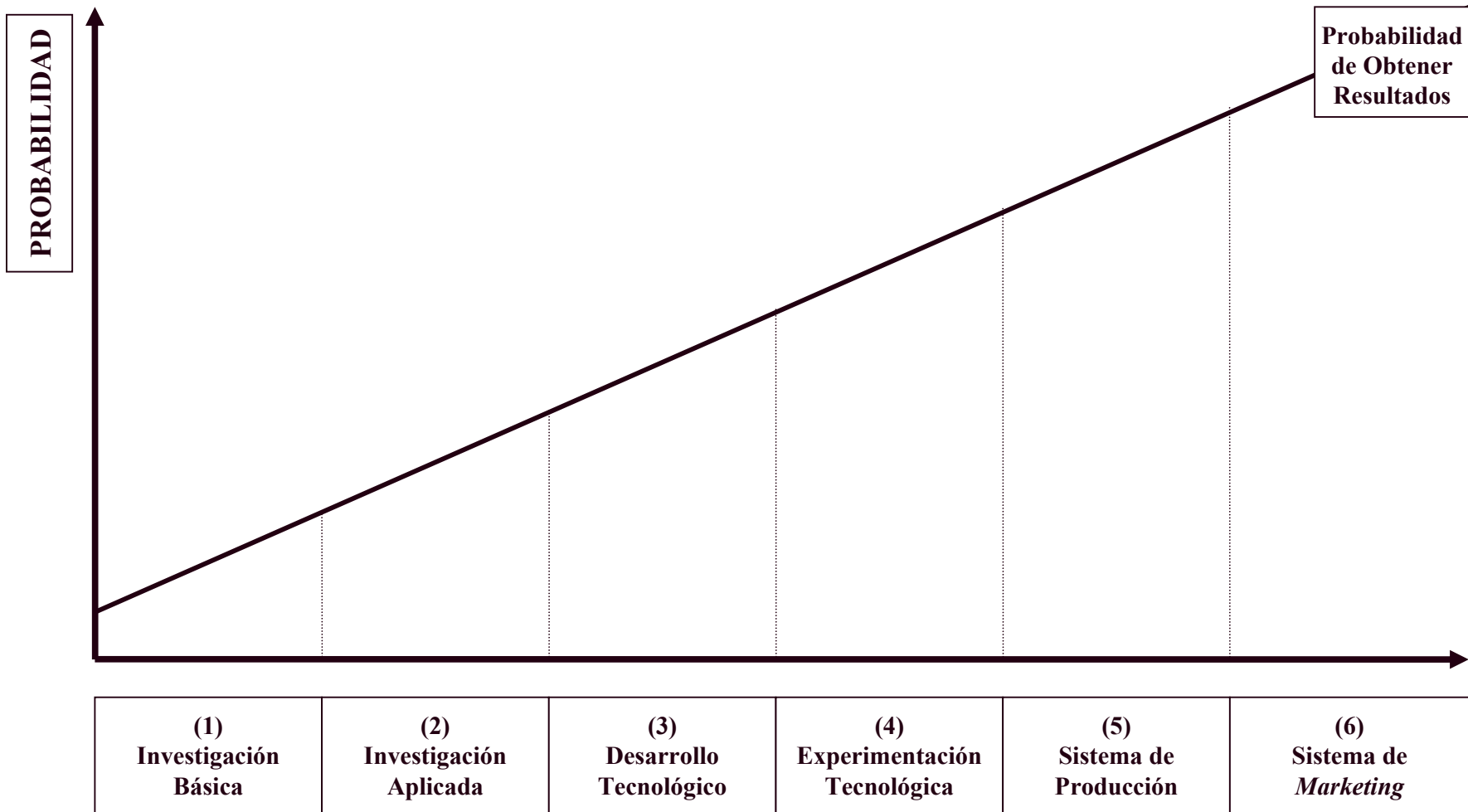


© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





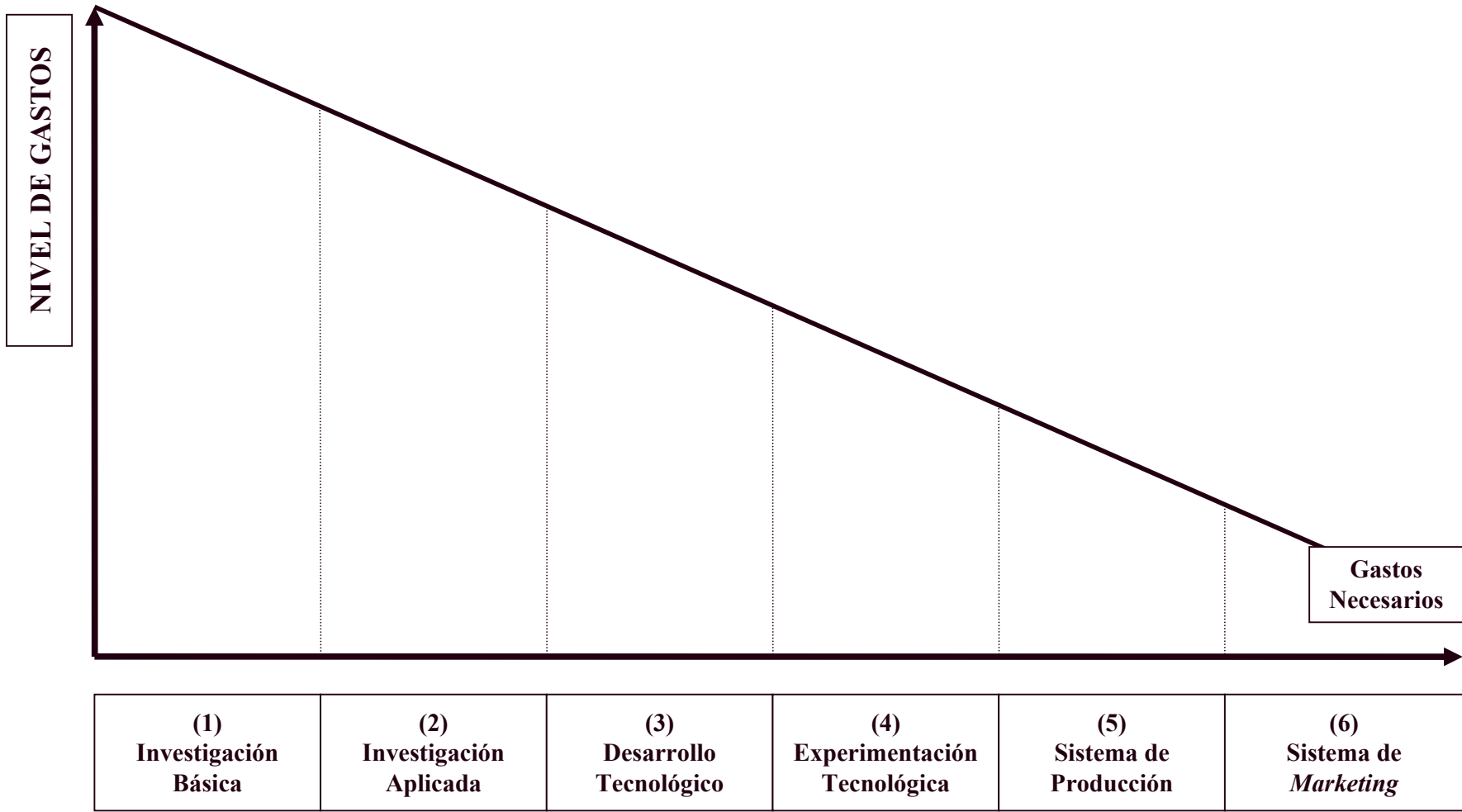
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



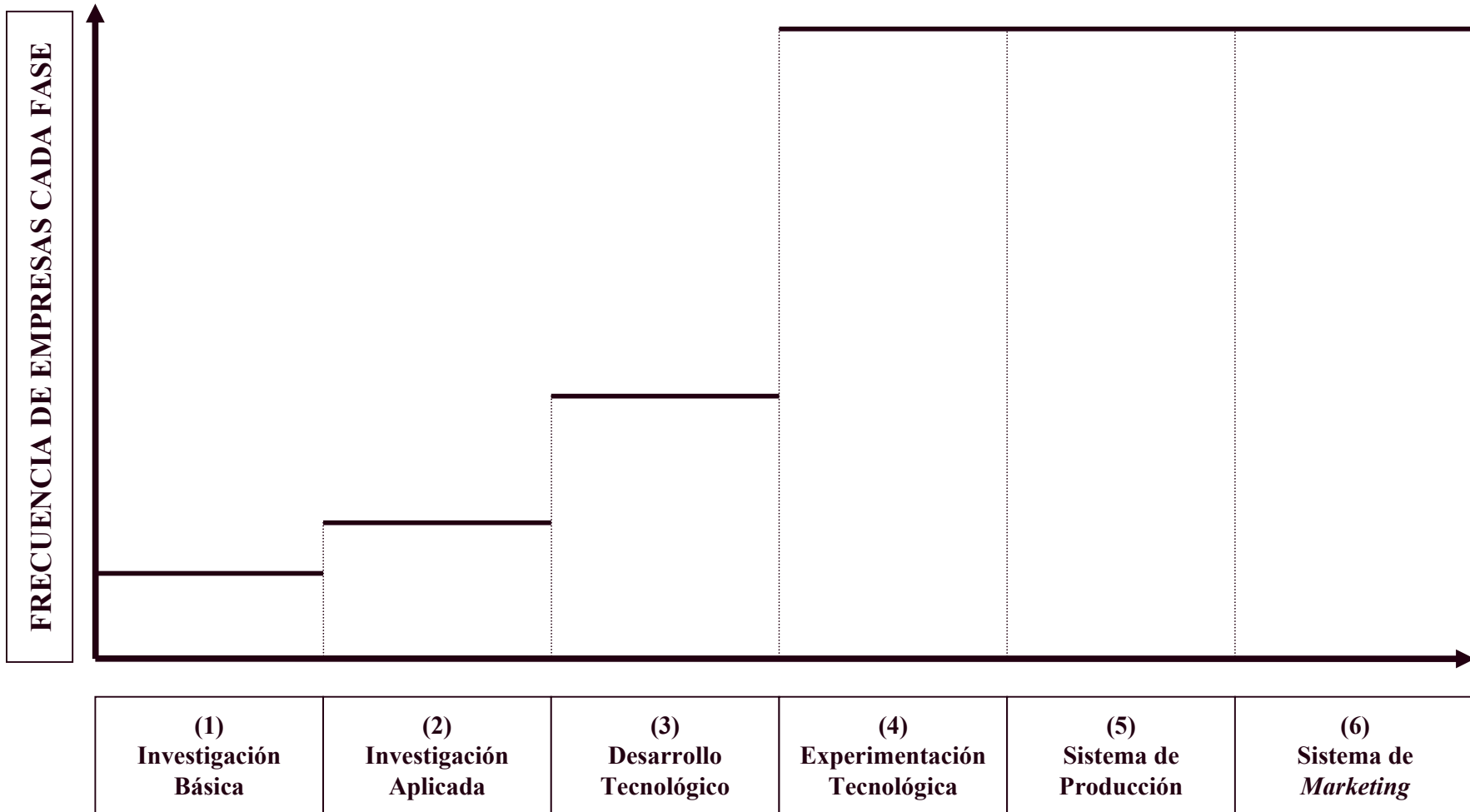
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

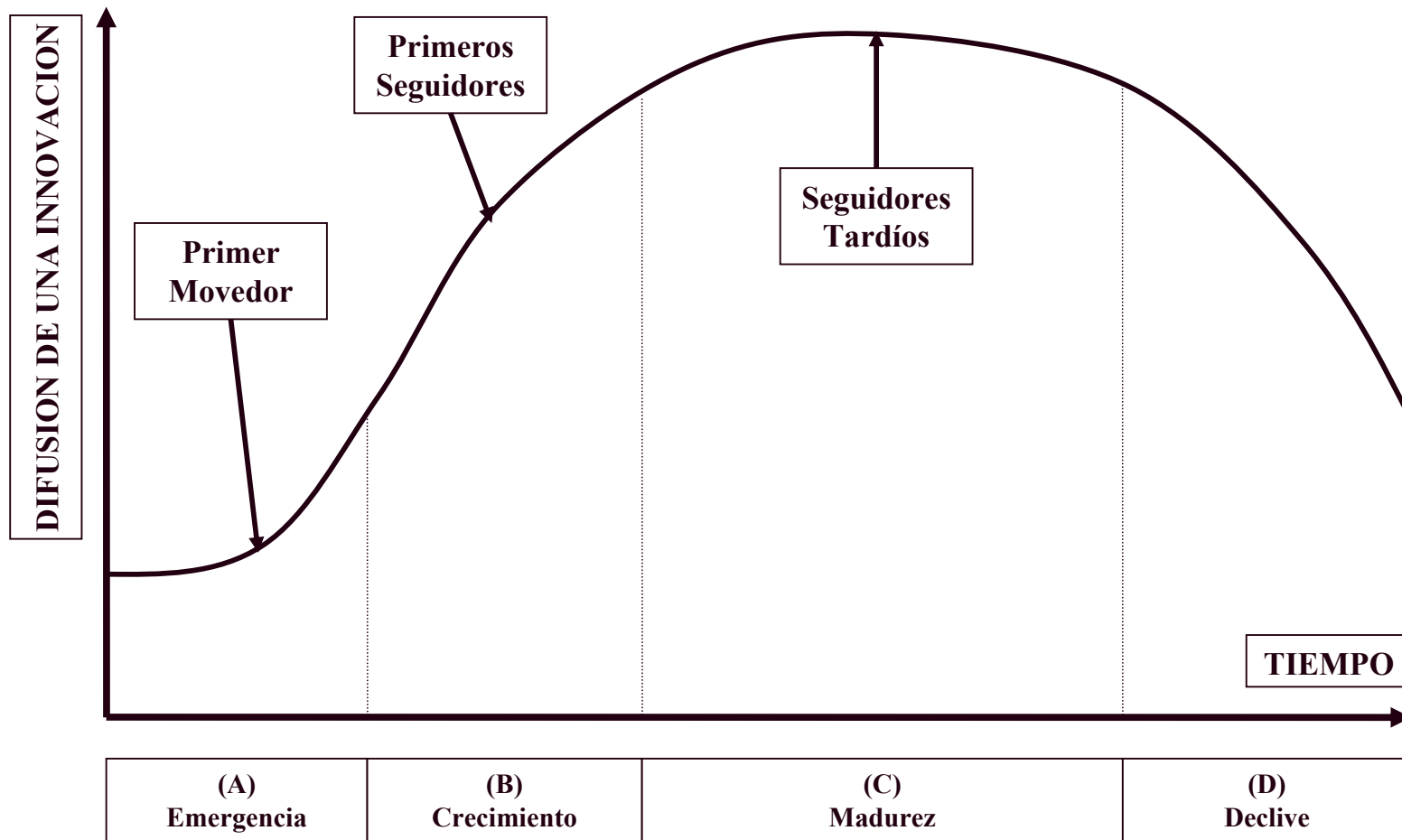


© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)





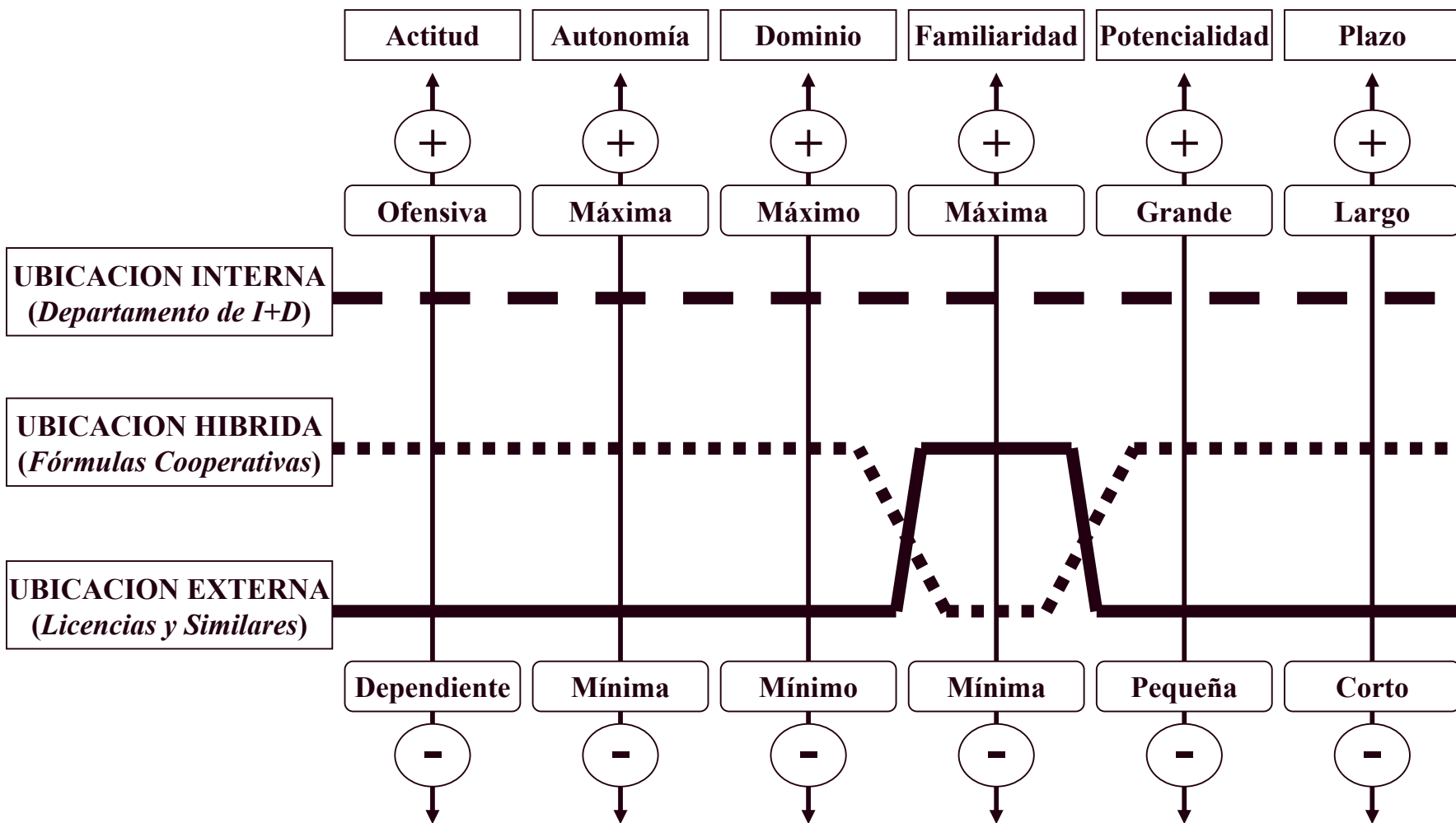
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



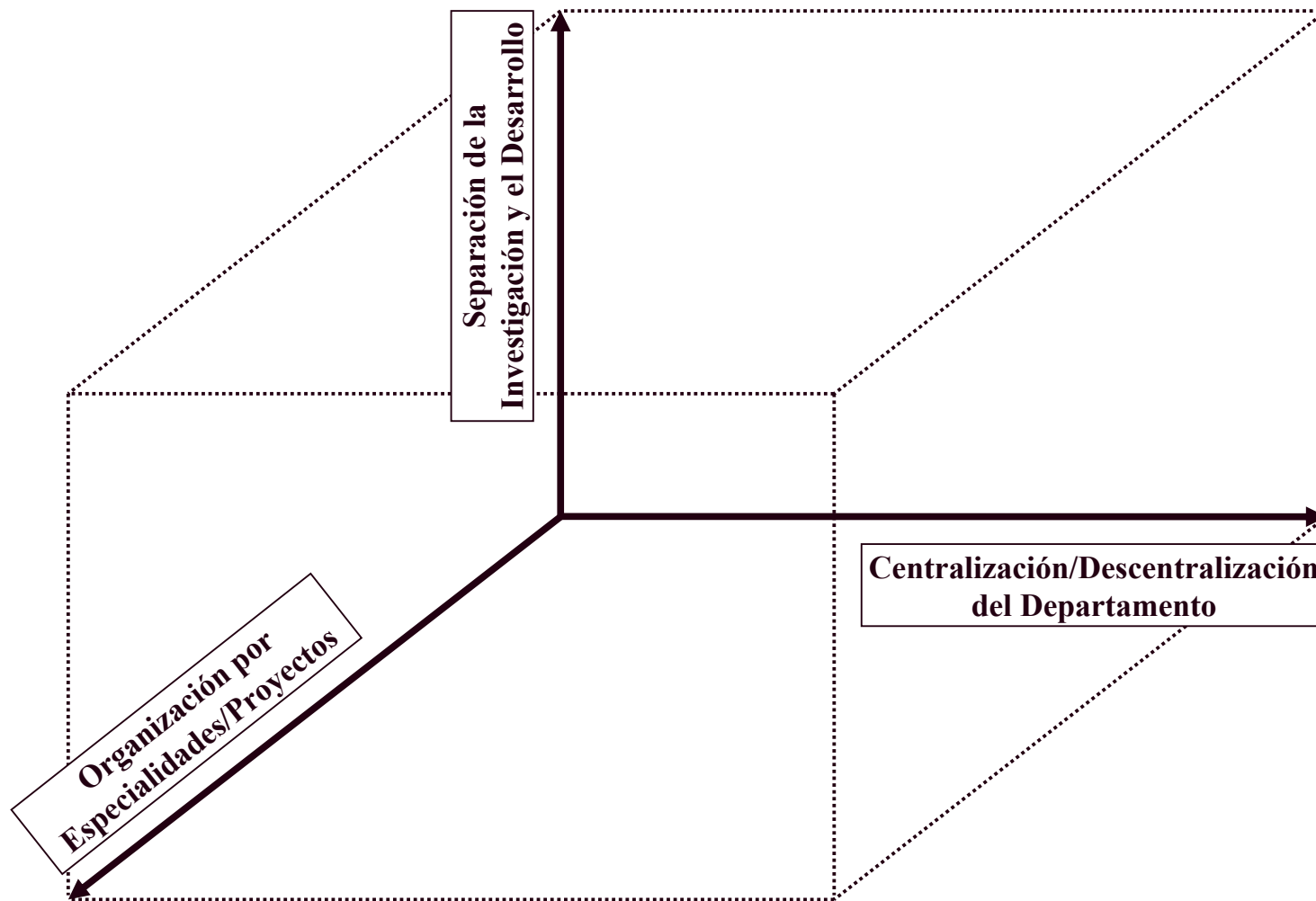
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



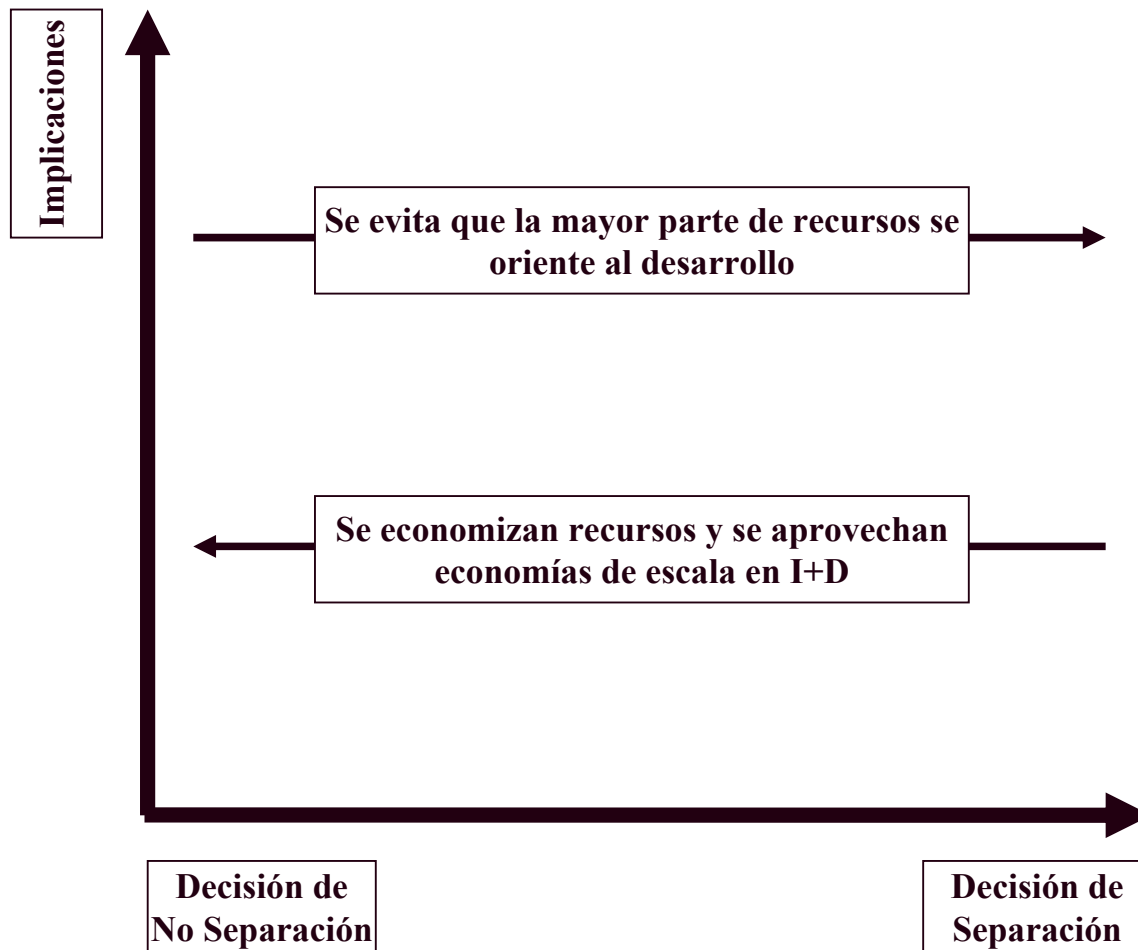
© Manuel Villalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



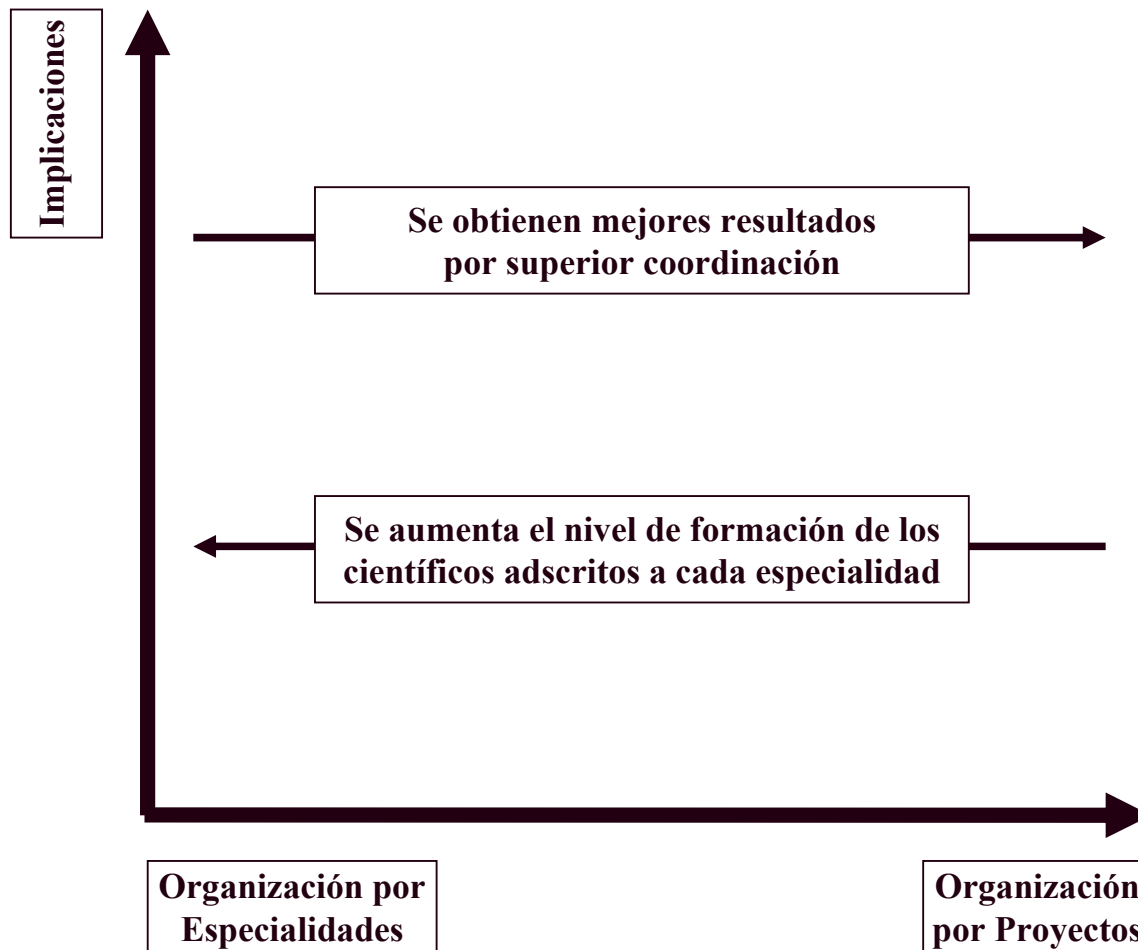
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



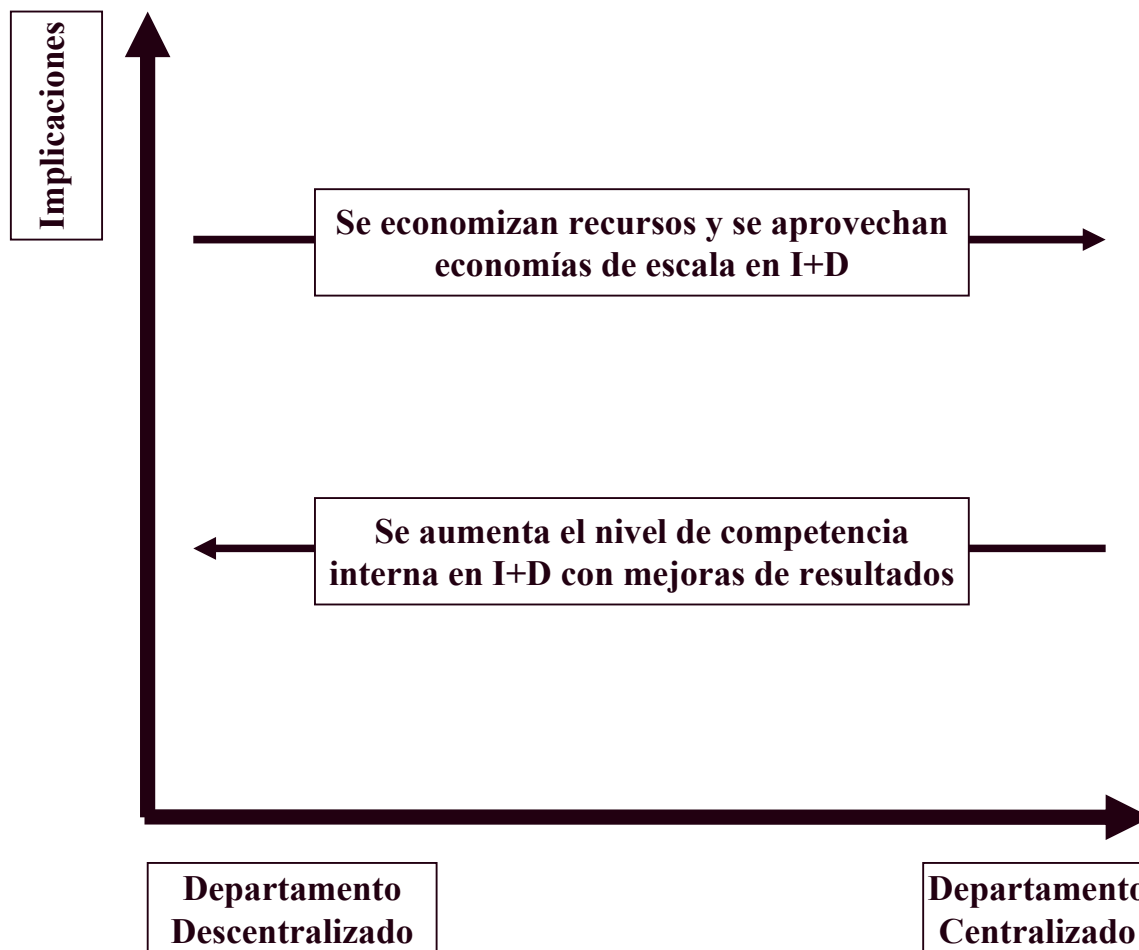
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



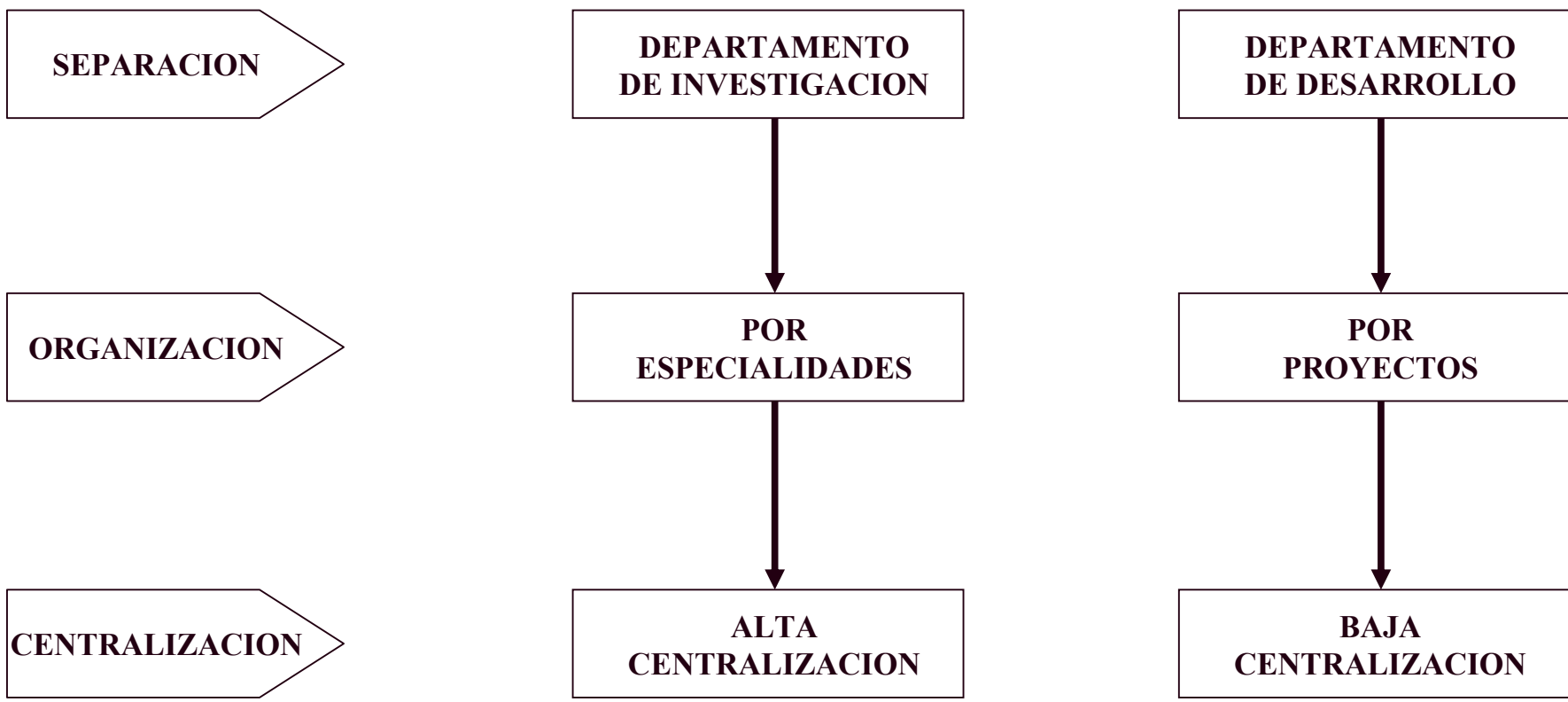
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)





© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)

**CONTRATOS  
DE CESION**

**Una empresa no interesada en la explotación de una patente la vende a otra, cediendo de forma permanente y total la propiedad**

**CONTRATOS  
DE LICENCIA**

**Una empresa propietaria de una patente permite su uso a otra bajo ciertas condiciones establecidas en una licencia a cambio de unos *royalties***

**CONTRATO  
DE FRANQUICIA**

**Una empresa propietaria de un negocio completo permite su explotación a otra empresa en un determinado ámbito geográfico bajo ciertas condiciones establecidas en una franquicia a cambio de unos cánones variables**

**CONTRATO  
DE PROYECTO  
LLAVE EN MANO**

**Una empresa con experiencia en un determinado proyecto se compromete con otra empresa a completar un proyecto por cuenta de ésta utilizando sus conocimientos (plantas de producción, equipos especializados, etc.)**



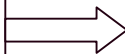


**ALIANZA ESTRATEGICA  
CONTRACTUAL**



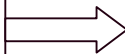
**Dos o más empresas deciden intercambiar conocimientos tecnológicos en algún área concreta mediante un conjunto de acuerdos contractuales que no suponen inversiones en propiedad ni creación de nuevas empresas**

**ALIANZA ESTRATEGICA  
CON INVERSION  
DE PROPIEDAD**



**Dos o más empresas deciden intercambiar conocimientos tecnológicos en algún área concreta mediante acuerdos en los que al menos una empresa invierte en la propiedad de la/s otra/s sin crear una nueva empresa**

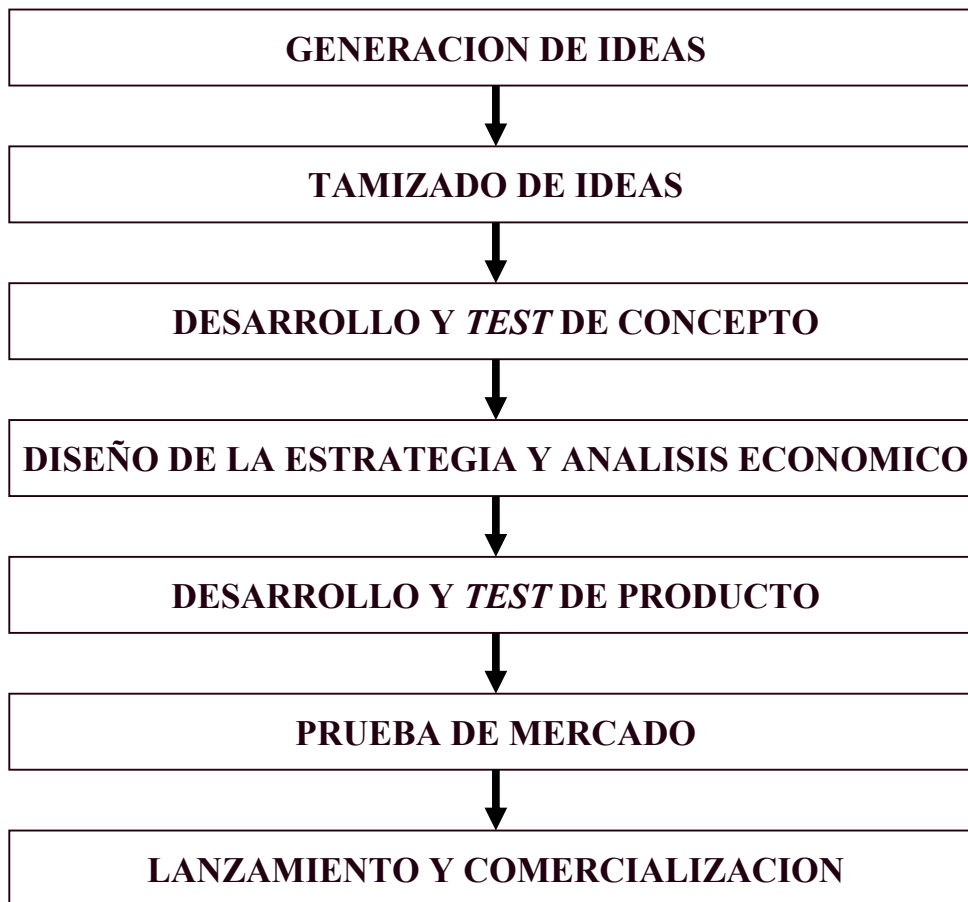
**ALIANZA ESTRATEGICA  
DE EMPRESA CONJUNTA  
(JOINT VENTURE)**



**Dos o más empresas deciden intercambiar conocimientos tecnológicos en algún área concreta mediante acuerdos en los que éstas invierten recursos en la propiedad de una nueva empresa que gestionan conjuntamente**



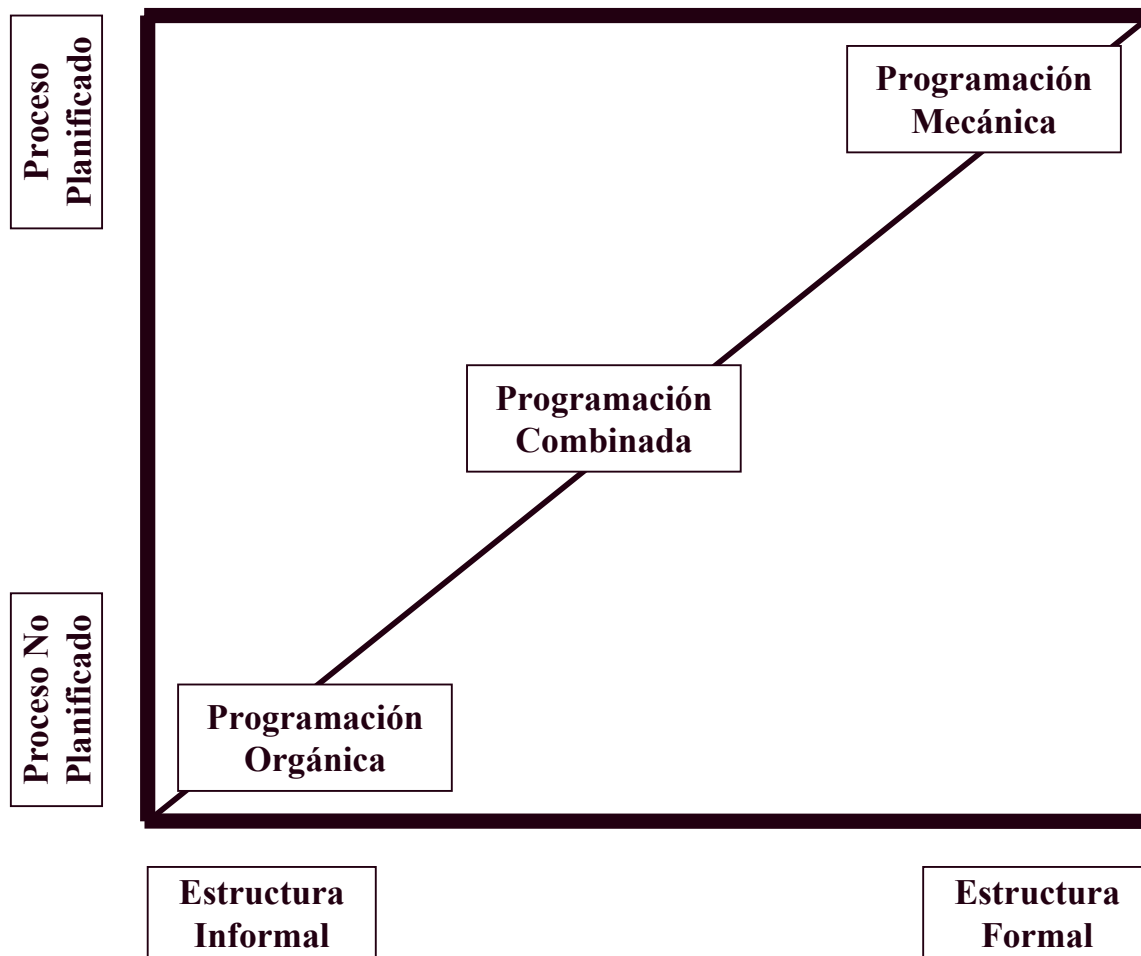
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



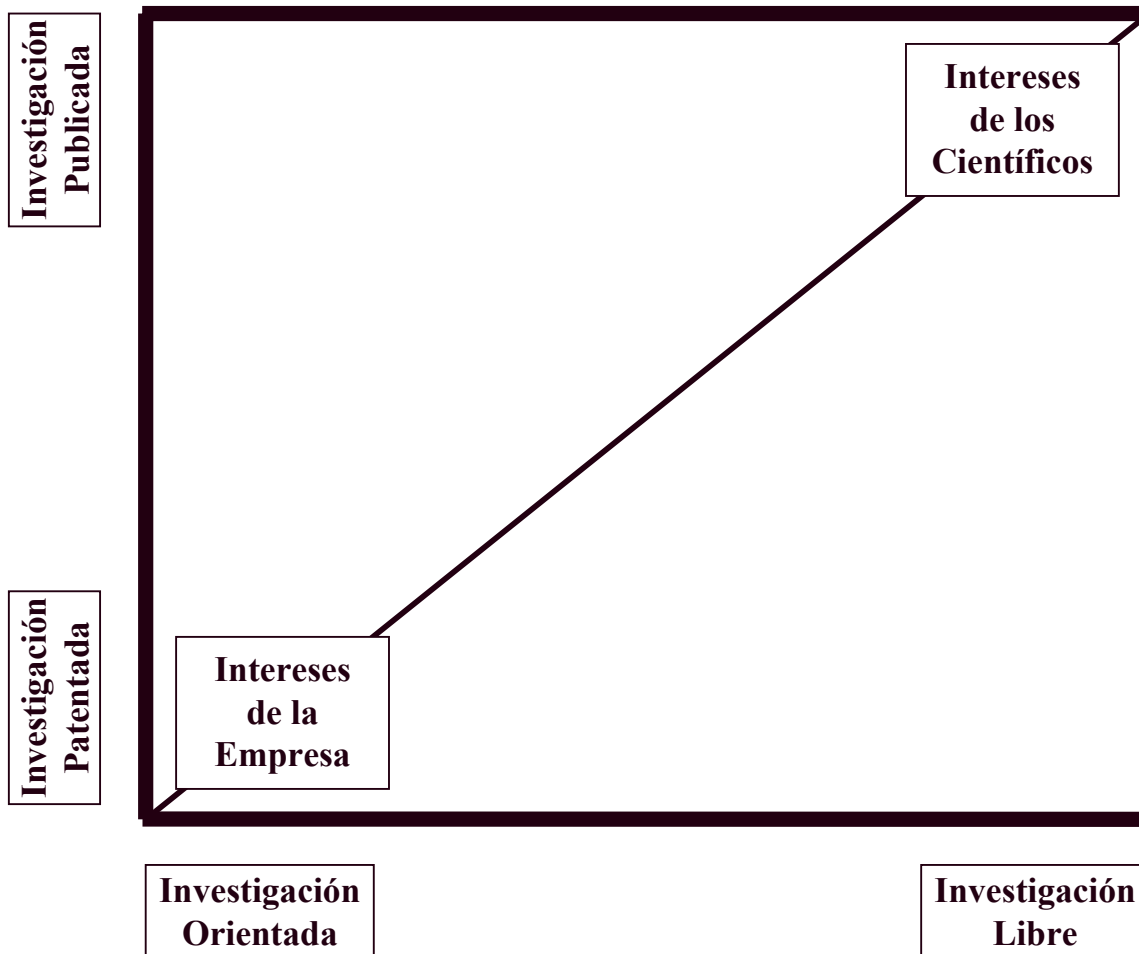
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



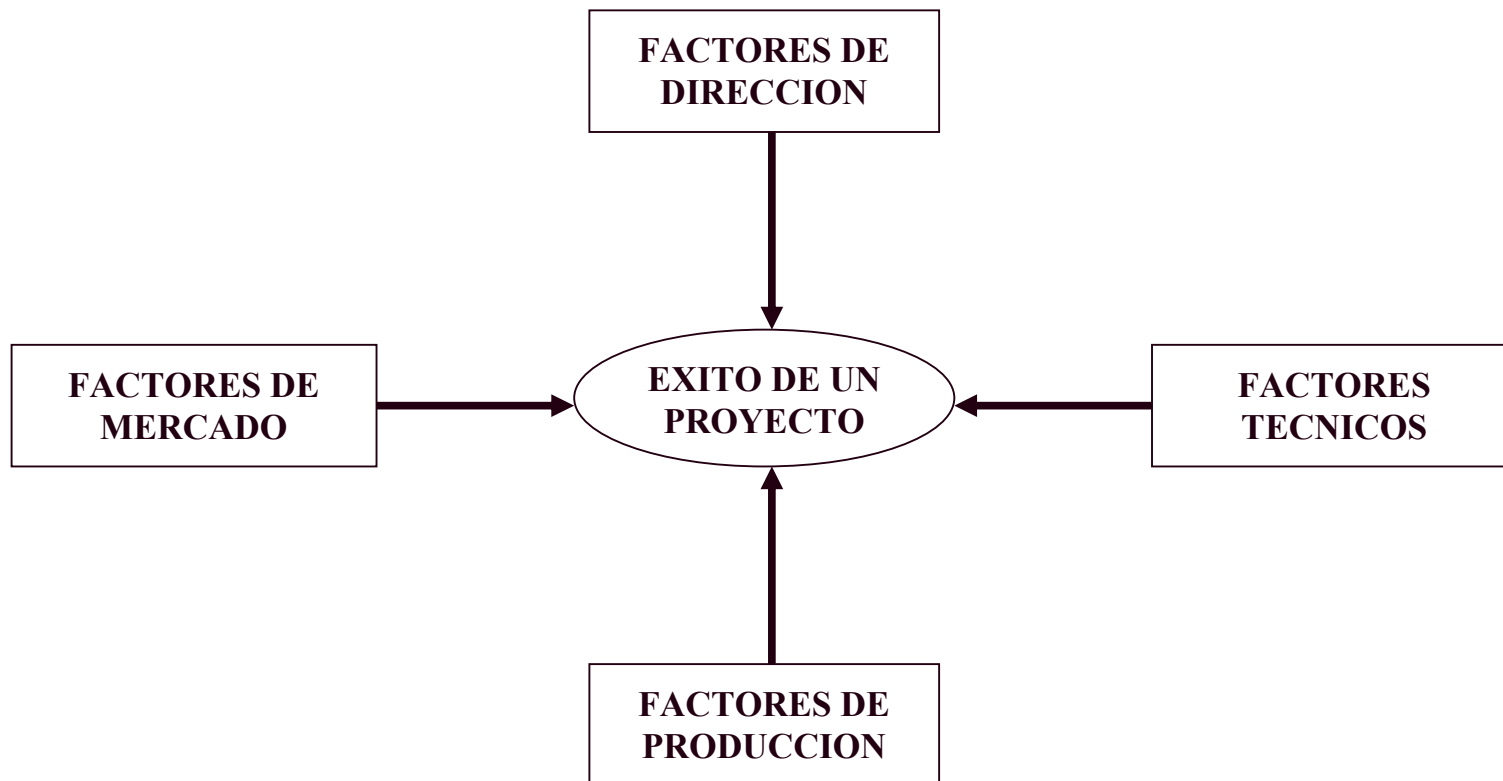
© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)



© Manuel Villasalero Díaz (Autorizada la reproducción total o parcial de este material no publicado sólo con fines estrictamente docentes siempre y cuando se cite la fuente)



© Manuel Villasalero Díaz (Prohibida cualquier tipo de publicación o citación en el ámbito de cualquier tipo de publicación de este material sin la autorización por escrito de su autor)

