

RESUMEN.

La estrategia de la subcontratación, entendida como la acción de delegar determinadas funciones o procesos de una empresa en una organización externa, es decir, en otra compañía, no es una estrategia productiva novedosa puesto que viene siendo ampliamente utilizada en las últimas décadas, tanto en las industrias con altos y medios requerimientos de esfuerzo como en las más tradicionales.

Sin embargo, en los últimos años ha logrado un gran impulso gracias al alto grado de descomposición del proceso productivo que las empresas pueden alcanzar gracias a los avances tecnológicos, particularmente los acaecidos en las nuevas tecnologías de la información y comunicación, y el abaratamiento de los costes de transporte.

El objetivo general de la tesis doctoral es caracterizar el proceso de subcontratación, en un sector dominado por empresas pymes, como es el sector el mueble, dando respuesta a dos preguntas básicas: “¿Por qué decide una empresa del sector del mueble subcontratar un determinado proceso?”, y “¿Cómo lleva a cabo una empresa del sector del mueble el proceso completo de subcontratación?”.

Para ello, se ha llevado a cabo una revisión bibliográfica que ha dado lugar a la definición de un marco teórico y la propuesta de un modelo preliminar del proceso de subcontratación, que integra teorías con un enfoque económico, estratégico y social del proceso.

Dicho modelo ha sido validado mediante la metodología de investigación cualitativa del estudio de casos. Se ha trabajado con diez empresas del sector del mueble y afines, validando las actividades, inputs, y outputs del modelo propuesto, e identificando aquellas variables independientes que influyen las decisiones más importantes del proceso: subcontratar ó no subcontratar un determinado proceso o actividad, y el tipo de relación a mantener con el proveedor en caso de que la decisión anterior sea sí subcontratar (contractual ó colaborativa).