

RESUM.

L'estratègia de la subcontractació, entesa com l'acció de delegar determinades funcions o processos d'una empresa en una organització externa, és a dir, en una altra companyia, no és una estratègia productiva nova ja que és àmpliament utilitzada en les últimes dècades, tant en les indústries amb alts i mitjans requeriments tecnològics com en les més tradicionals.

No obstant això, en els últims anys ha aconseguit un gran impuls gràcies a l'alt grau de descomposició del procés productiu que les empreses poden aconseguir gràcies als avanços tecnològics, particularment els esdevinguts en les noves tecnologies de la informació i comunicació, i l'abaratiment dels costos de transport.

L'objectiu general de la tesi doctoral és caracteritzar el procés de subcontractació, en un sector dominat per empreses pimes, com és el sector del moble, donant resposta a dues preguntes bàsiques: “Per què decideix una empresa del sector del moble subcontractar un determinat procés?”, i “Com du a terme una empresa del sector del moble el procés de subcontractació?”.

Per a això, s'ha dut a terme una revisió bibliogràfica que ha donat lloc a la definició d'un marc teòric i la proposta d'un model preliminar del procés de subcontractació, que integra teories amb un enfocament econòmic, estratègic i social del procés.

Aquest model ha sigut validat mitjançant la metodologia de recerca qualitativa de l'estudi de casos. S'ha treballat amb deu empreses del sector del moble i afins, validant les activitats, inputs, i outputs del model proposat, i identificant aquelles variables independents que influencien les decisions més importants del procés: subcontractar o no subcontractar un determinat procés o activitat, i el tipus de relació a mantindre amb el proveïdor (mes o menys col·laborativa) en cas que la decisió anterior siga sí subcontractar.