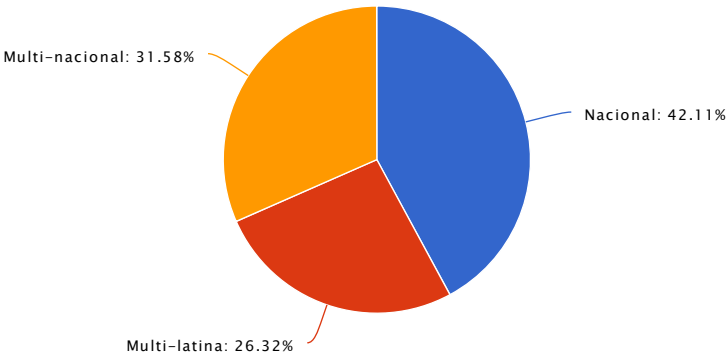


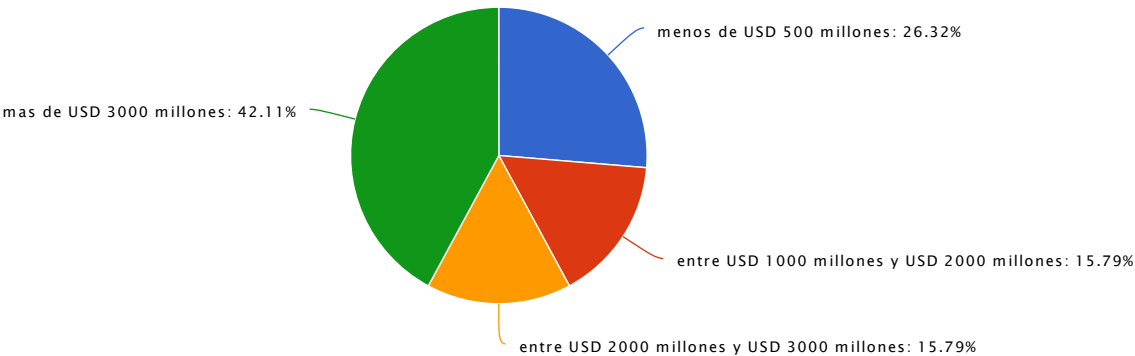
Informe Final Empresas Clientes

0 ¿Cuál es el origen de la empresa en donde usted se desempeña?



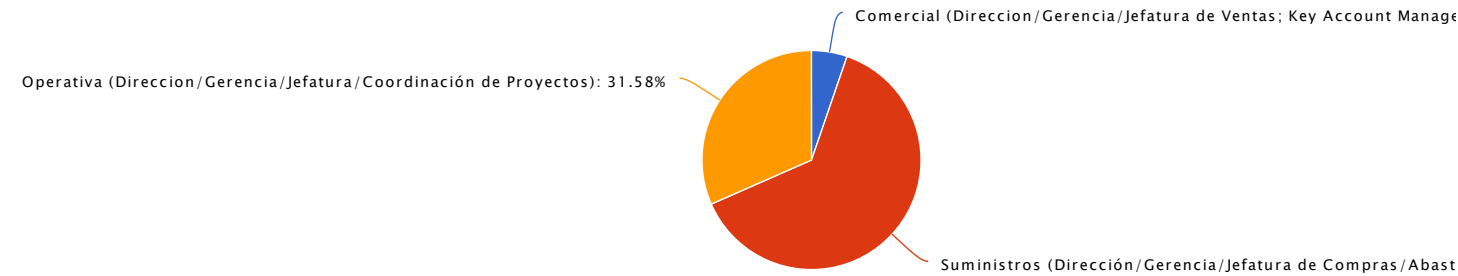
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
Nacional	42.11%	8	Total de respondentes	19
Multi-latina	26.32%	5	Suma	0.00
Multi-nacional	31.58%	6	Promedio	0.00
		Total de respondentes	Desviación estándar	0.00
		19	Mínimo	0.00
			Máximo	0.00

0 ¿Cuál es el volumen de ventas (en millones de dolares anuales) del ultimo año?



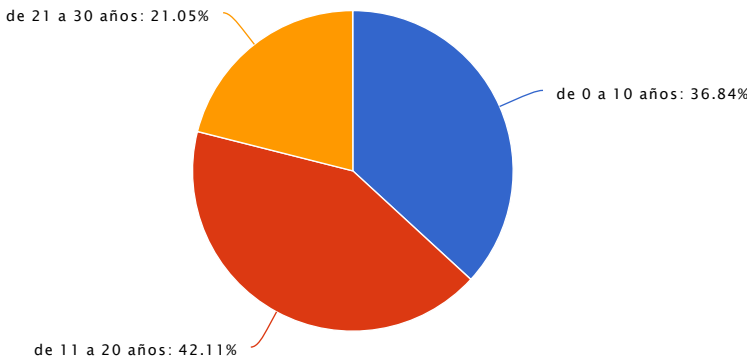
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
menos de USD 500 millones	26.32%	5	Total de respondentes	19
entre USD 1000 millones y USD 2000 millones	15.79%	3	Suma	0.00
entre USD 2000 millones y USD 3000 millones	15.79%	3	Promedio	0.00
mas de USD 3000 millones	42.11%	8	Desviación estándar	0.00
		Total de respondentes	Mínimo	0.00
		19	Máximo	0.00

0 ¿En que área se desempeña?



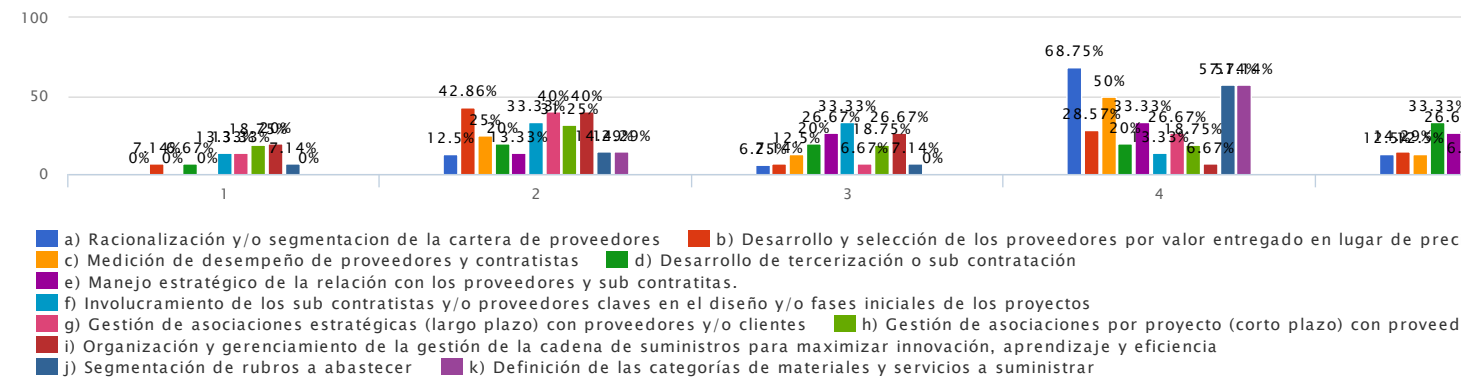
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
Comercial (Dirección/Gerencia/Jefatura de Ventas; Key Account Manager)	5.26%	1	Total de respondentes 19
Suministros (Dirección/Gerencia/Jefatura de Compras/Abastecimiento)	63.16%	12	Suma 0.00
Operativa (Dirección/Gerencia/Jefatura/Coordinación de Proyectos)	31.58%	6	Promedio 0.00
			Desviación estándar 0.00
			Mínimo 0.00
			Máximo 0.00
Total de respondentes			
19			

0 ¿Cual es la cantidad de años de experiencia con la que cuenta?.



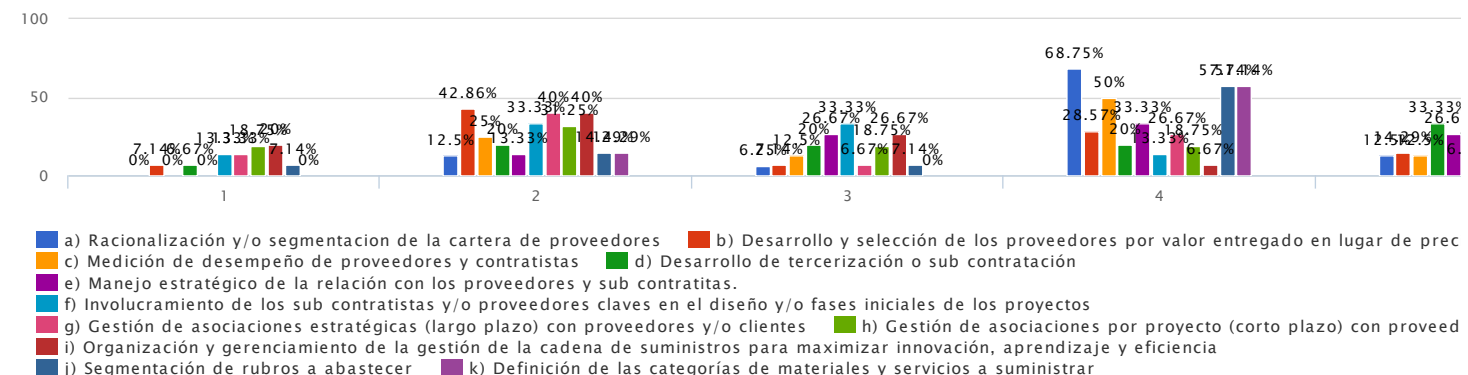
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
de 0 a 10 años	36.84%	7	Total de respondentes 19
de 11 a 20 años	42.11%	8	Suma 0.00
de 21 a 30 años	21.05%	4	Promedio 0.00
			Desviación estándar 0.00
			Mínimo 0.00
			Máximo 0.00
Total de respondentes			
19			

0 Determine usando una escala del 1 al 5 (en donde 1 es no es aplicado y 5 es completamente aplicado) cual es el grado de aplicación que tiene la organización en donde usted se desempeña sobre las siguientes actividades:



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondientes
a) Racionalización y/o segmentación de la cartera de proveedores	0 0.00%	2 12.50%	1 6.25%	11 68.75%	2 12.50%	3.81	16
b) Desarrollo y selección de los proveedores por valor entregado en lugar de precio final	1 7.14%	6 42.86%	1 7.14%	4 28.57%	2 14.29%	3.00	14
c) Medición de desempeño de proveedores y contratistas	0 0.00%	4 25.00%	2 12.50%	8 50.00%	2 12.50%	3.50	16
d) Desarrollo de tercerización o sub contratación	1 6.67%	3 20.00%	3 20.00%	3 20.00%	5 33.33%	3.53	15
e) Manejo estratégico de la relación con los proveedores y sub contratistas.	0 0.00%	2 13.33%	4 26.67%	5 33.33%	4 26.67%	3.73	15
f) Involucramiento de los sub contratistas y/o proveedores claves en el diseño y/o fases iniciales de los proyectos	2 13.33%	5 33.33%	5 33.33%	2 13.33%	1 6.67%	2.67	15
g) Gestión de asociaciones estratégicas (largo plazo) con proveedores y/o clientes	2 13.33%	6 40.00%	1 6.67%	4 26.67%	2 13.33%	2.87	15
h) Gestión de asociaciones por proyecto (corto plazo) con proveedores y/o clientes	3 18.75%	5 31.25%	3 18.75%	3 18.75%	2 12.50%	2.75	16
i) Organización y gerenciamiento de la gestión de la cadena de suministros para maximizar innovación, aprendizaje y eficiencia	3 20.00%	6 40.00%	4 26.67%	1 6.67%	1 6.67%	2.40	15
j) Segmentación de rubros a abastecer	1 7.14%	2 14.29%	1 7.14%	8 57.14%	2 14.29%	3.57	14
k) Definición de las categorías de materiales y servicios a suministrar	0 0.00%	2 14.29%	0 0.00%	8 57.14%	4 28.57%	4.00	14

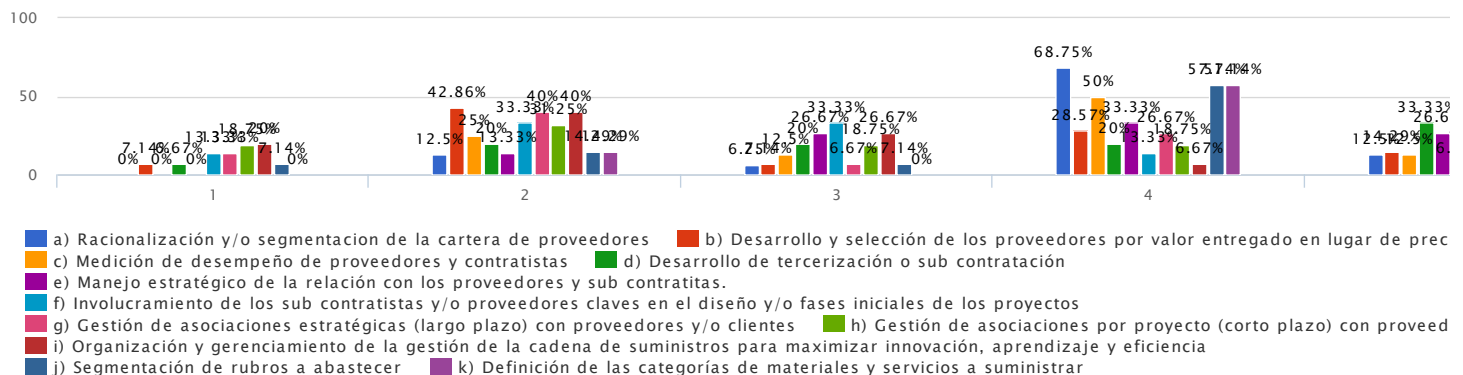
0 Determine usando una escala del 1 al 5 (en donde 1 es no es aplicado y 5 es completamente aplicado) cual es el grado de aplicación que tiene la organización en donde usted se desempeña sobre las siguientes actividades:



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondientes

a) Racionalización y/o segmentacion de la cartera de proveedores	0 0.00%	2 12.50%	1 6.25%	11 68.75%	2 12.50%	3.81	16
b) Desarrollo y selección de los proveedores por valor entregado en lugar de precio final	1 7.14%	6 42.86%	1 7.14%	4 28.57%	2 14.29%	3.00	14
c) Medición de desempeño de proveedores y contratistas	0 0.00%	4 25.00%	2 12.50%	8 50.00%	2 12.50%	3.50	16
d) Desarrollo de tercerización o sub contratación	1 6.67%	3 20.00%	3 20.00%	3 20.00%	5 33.33%	3.53	15
e) Manejo estratégico de la relación con los proveedores y sub contratitas.	0 0.00%	2 13.33%	4 26.67%	5 33.33%	4 26.67%	3.73	15
f) Involucramiento de los sub contratistas y/o proveedores claves en el diseño y/o fases iniciales de los proyectos	2 13.33%	5 33.33%	5 33.33%	2 13.33%	1 6.67%	2.67	15
g) Gestión de asociaciones estratégicas (largo plazo) con proveedores y/o clientes	2 13.33%	6 40.00%	1 6.67%	4 26.67%	2 13.33%	2.87	15
h) Gestión de asociaciones por proyecto (corto plazo) con proveedores y/o clientes	3 18.75%	5 31.25%	3 18.75%	3 18.75%	2 12.50%	2.75	16
i) Organización y gerenciamiento de la gestión de la cadena de suministros para maximizar innovación, aprendizaje y eficiencia	3 20.00%	6 40.00%	4 26.67%	1 6.67%	1 6.67%	2.40	15
j) Segmentación de rubros a abastecer	1 7.14%	2 14.29%	1 7.14%	8 57.14%	2 14.29%	3.57	14
k) Definición de las categorías de materiales y servicios a suministrar	0 0.00%	2 14.29%	0 0.00%	8 57.14%	4 28.57%	4.00	14

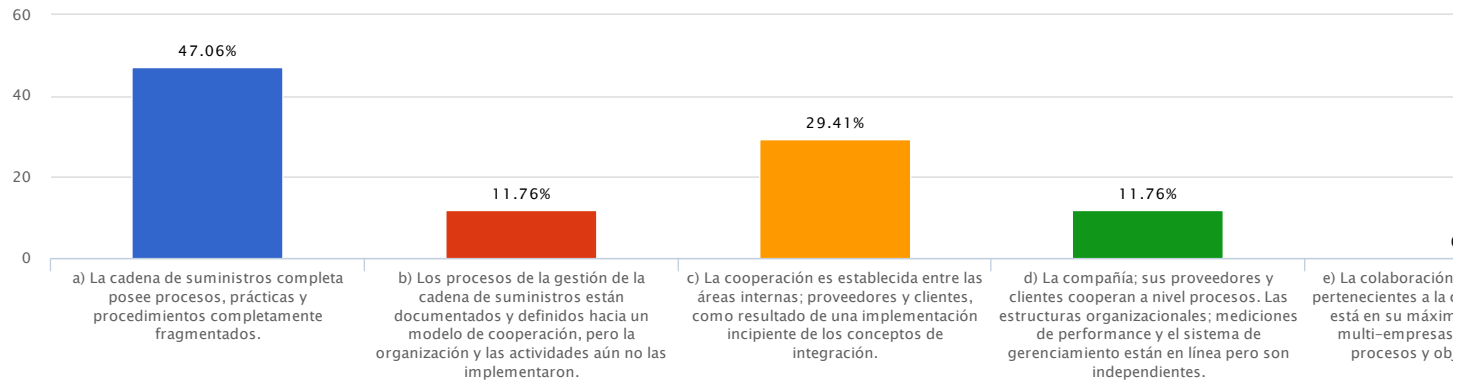
0 Determine usando una escala del 1 al 5 (en donde 1 es no es aplicado y 5 es completamente aplicado) cual es el grado de aplicación que tiene la organización en donde usted se desempeña sobre las siguientes actividades:



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondientes
a) Racionalización y/o segmentacion de la cartera de proveedores	0 0.00%	2 12.50%	1 6.25%	11 68.75%	2 12.50%	3.81	16
b) Desarrollo y selección de los proveedores por valor entregado en lugar de precio final	1 7.14%	6 42.86%	1 7.14%	4 28.57%	2 14.29%	3.00	14
c) Medición de desempeño de proveedores y contratistas	0 0.00%	4 25.00%	2 12.50%	8 50.00%	2 12.50%	3.50	16
d) Desarrollo de tercerización o sub contratación	1 6.67%	3 20.00%	3 20.00%	3 20.00%	5 33.33%	3.53	15
e) Manejo estratégico de la relación con los proveedores y sub contratitas.	0 0.00%	2 13.33%	4 26.67%	5 33.33%	4 26.67%	3.73	15
f) Involucramiento de los sub contratistas y/o proveedores claves en el diseño y/o fases iniciales de los proyectos	2 13.33%	5 33.33%	5 33.33%	2 13.33%	1 6.67%	2.67	15
g) Gestión de asociaciones estratégicas (largo plazo) con proveedores y/o clientes	2 13.33%	6 40.00%	1 6.67%	4 26.67%	2 13.33%	2.87	15

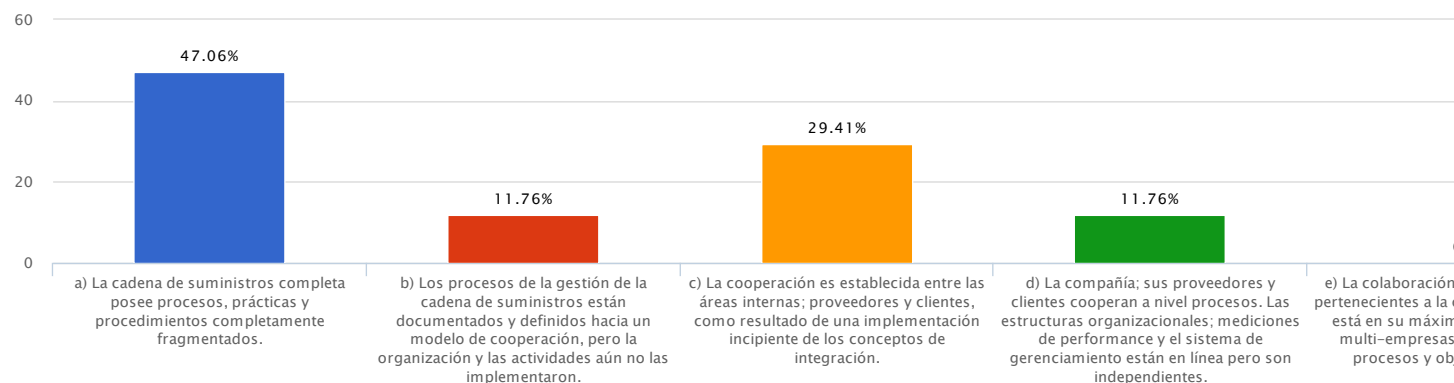
h) Gestión de asociaciones por proyecto (corto plazo) con proveedores y/o clientes	3 18.75%	5 31.25%	3 18.75%	3 18.75%	2 12.50%	2.75	16
i) Organización y gerenciamiento de la gestión de la cadena de suministros para maximizar innovación, aprendizaje y eficiencia	3 20.00%	6 40.00%	4 26.67%	1 6.67%	1 6.67%	2.40	15
j) Segmentación de rubros a abastecer	1 7.14%	2 14.29%	1 7.14%	8 57.14%	2 14.29%	3.57	14
k) Definición de las categorías de materiales y servicios a suministrar	0 0.00%	2 14.29%	0 0.00%	8 57.14%	4 28.57%	4.00	14

0 Determine cuáles de las siguientes frases define mejor los procesos de gestión de la cadena de suministro de su empresa (la pregunta esta orientada solo a las cadenas de suministros de los proyectos de construcción que su empresa contrata):



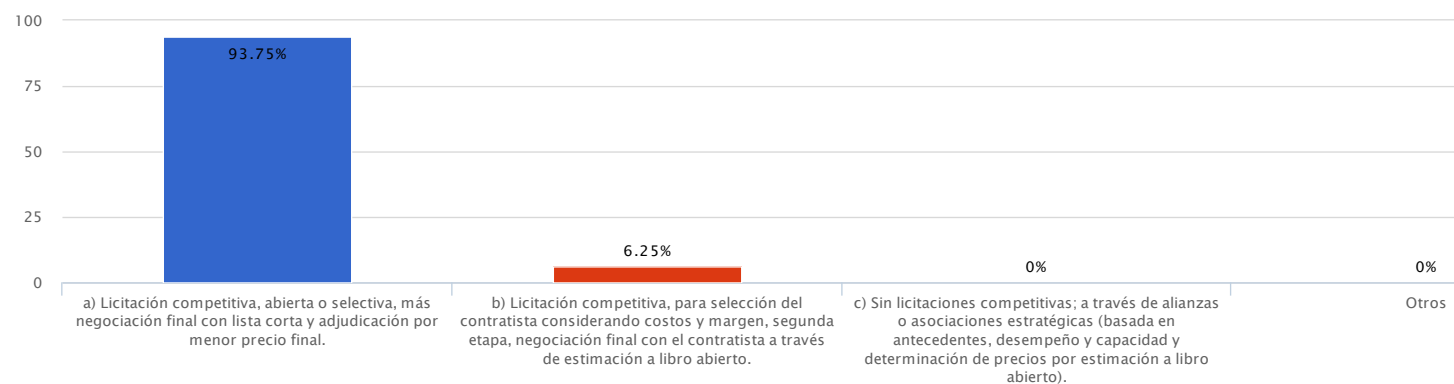
Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
a) La cadena de suministros completa posee procesos, prácticas y procedimientos completamente fragmentados.	47.06%	8	Total de respondentes 17
b) Los procesos de la gestión de la cadena de suministros están documentados y definidos hacia un modelo de cooperación, pero la organización y las actividades aún no las implementaron.	11.76%	2	Suma 0.00
c) La cooperación es establecida entre las áreas internas; proveedores y clientes, como resultado de una implementación incipiente de los conceptos de integración.	29.41%	5	Promedio 0.00
d) La compañía; sus proveedores y clientes cooperan a nivel procesos. Las estructuras organizacionales; mediciones de performance y el sistema de gerenciamiento están en línea pero son independientes.	11.76%	2	Desviación estándar 0.00
e) La colaboración entre las compañías pertenecientes a la cadena de suministros está en su máximo nivel, los equipos multi-empresas poseen gobierno, procesos y objetivos comunes.	0.00%	0	Mínimo 0.00
			Máximo 0.00
		Total de respondentes	17

0 Determine cuáles de las siguientes frases define mejor los procesos de gestión de la cadena de suministro de su empresa (la pregunta esta orientada solo a las cadenas de suministros de los proyectos de construcción que su empresa contrata):



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
a) La cadena de suministros completa posee procesos, prácticas y procedimientos completamente fragmentados.	47.06%	8	Total de respondentes 17
b) Los procesos de la gestión de la cadena de suministros están documentados y definidos hacia un modelo de cooperación, pero la organización y las actividades aún no las implementaron.	11.76%	2	Suma 0.00
c) La cooperación es establecida entre las áreas internas; proveedores y clientes, como resultado de una implementación incipiente de los conceptos de integración.	29.41%	5	Promedio 0.00
d) La compañía; sus proveedores y clientes cooperan a nivel procesos. Las estructuras organizacionales; mediciones de performance y el sistema de gerenciamiento están en línea pero son independientes.	11.76%	2	Desviación estándar 0.00
e) La colaboración entre las compañías pertenecientes a la cadena de suministros está en su máximo nivel, los equipos multi-empresas, poseen gobierno, procesos y objetivos comunes.	0.00%	0	Mínimo 0.00
			Máximo 0.00
		Total de respondentes	17

0 ¿Qué método de contratación es comúnmente empleado en su compañía para seleccionar contratistas y/o proveedores?.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
a) Licitación competitiva, abierta o selectiva, más negociación final con lista corta y adjudicación por menor precio final.	93.75%	15	Total de respondentes 16
b) Licitación competitiva, para selección del contratista considerando costos y margen, segunda etapa, negociación final con el contratista a través de estimación a libro abierto.	6.25%	1	Suma 0.00
c) Sin licitaciones competitivas; a través de alianzas o asociaciones estratégicas (basada en antecedentes, desempeño y capacidad y determinación de precios por estimación a libro abierto).	0.00%	0	Promedio 0.00
			Desviación estándar 0.00
			Mínimo 0.00
			Máximo 0.00

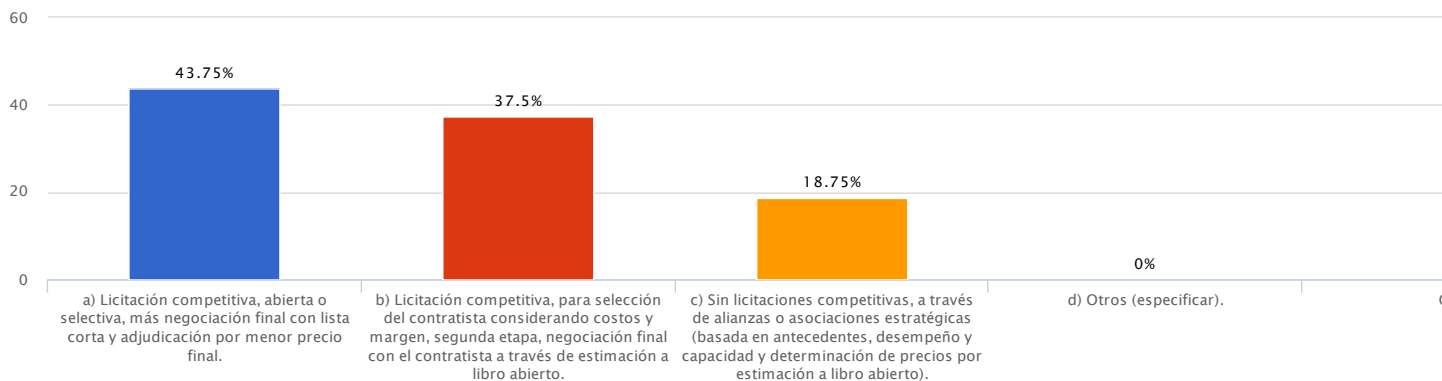
Otros	0.00%	0
Total de respondentes		16

0 ¿Qué método de contratación es comúnmente empleado en su compañía para seleccionar contratistas y/o proveedores?.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Licitación competitiva, abierta o selectiva, más negociación final con lista corta y adjudicación por menor precio final.	93.75%	15	Total de respondentes	16
b) Licitación competitiva, para selección del contratista considerando costos y margen, segunda etapa, negociación final con el contratista a través de estimación a libro abierto.	6.25%	1	Suma	0.00
c) Sin licitaciones competitivas; a través de alianzas o asociaciones estratégicas (basada en antecedentes, desempeño y capacidad y determinación de precios por estimación a libro abierto).	0.00%	0	Promedio	0.00
			Desviación estándar	0.00
			Mínimo	0.00
			Máximo	0.00
Otros	0.00%	0		
Total de respondentes		16		

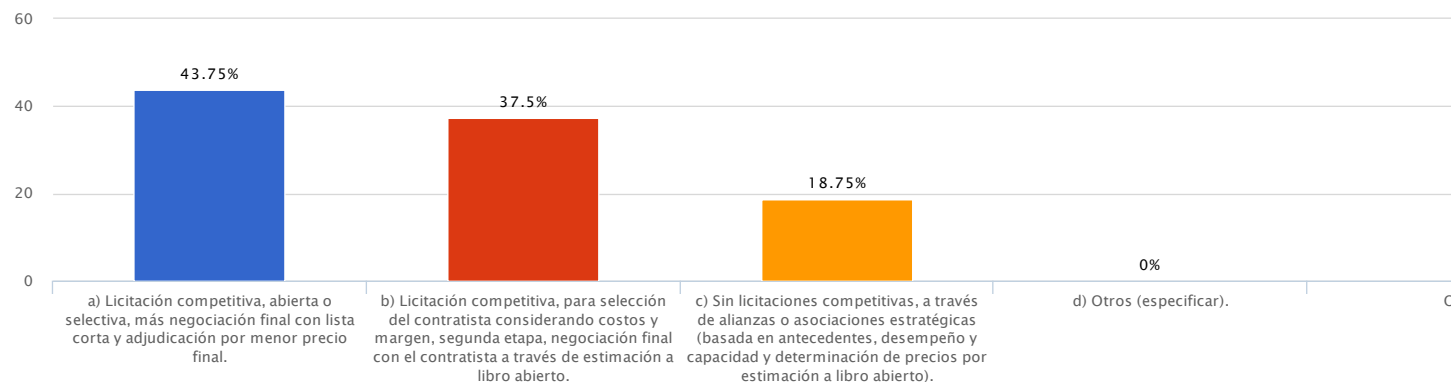
0 Según su criterio, que método de contratación ayuda a obtener el resultado más próximo al resultado óptimo en términos de precios, entrega y calidad.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Licitación competitiva, abierta o selectiva, más negociación final con lista corta y adjudicación por menor precio final.	43.75%	7	Total de respondentes	16
b) Licitación competitiva, para selección del contratista considerando costos y margen, segunda etapa, negociación final con el contratista a través de estimación a libro abierto.	37.50%	6	Suma	0.00
c) Sin licitaciones competitivas, a través de alianzas o asociaciones estratégicas (basada en antecedentes, desempeño y capacidad y determinación de precios por estimación a libro abierto).	18.75%	3	Promedio	0.00
			Desviación estándar	0.00
			Mínimo	0.00
			Máximo	0.00

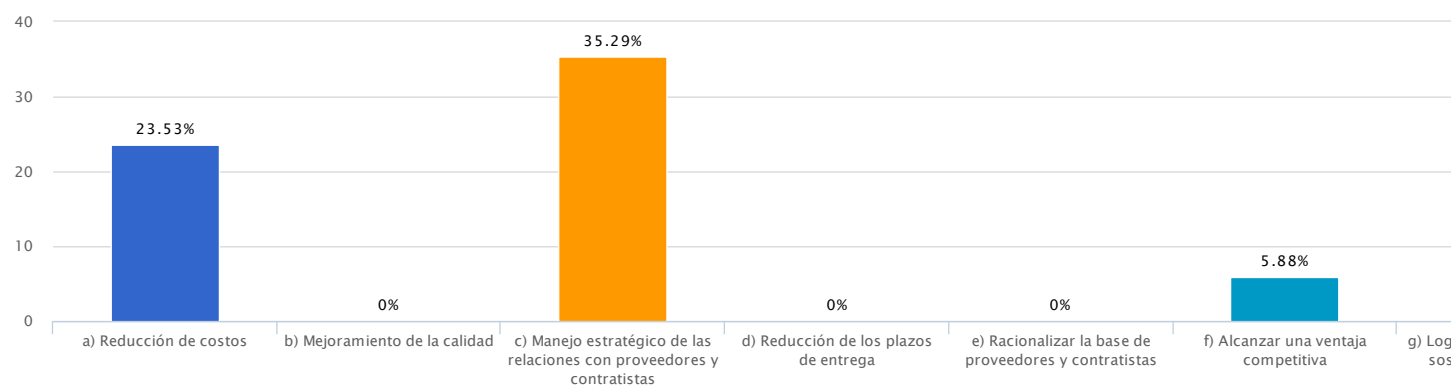
d) Otros (especificar).	0.00%		0
Otros	0.00%		0
Total de respondentes			16

0 Según su criterio, que método de contratación ayuda a obtener el resultado más próximo al resultado óptimo en términos de precios, entrega y calidad.



Respuesta	Porcentaje		Cantidad	Estadísticas	
a) Licitación competitiva, abierta o selectiva, más negociación final con lista corta y adjudicación por menor precio final.	43.75%		7	Total de respondentes	16
b) Licitación competitiva, para selección del contratista considerando costos y margen, segunda etapa, negociación final con el contratista a través de estimación a libro abierto.	37.50%		6	Suma	0.00
c) Sin licitaciones competitivas, a través de alianzas o asociaciones estratégicas (basada en antecedentes, desempeño y capacidad y determinación de precios por estimación a libro abierto).	18.75%		3	Promedio	0.00
d) Otros (especificar).	0.00%		0	Desviación estándar	0.00
Otros	0.00%		0	Mínimo	0.00
				Máximo	0.00
</					

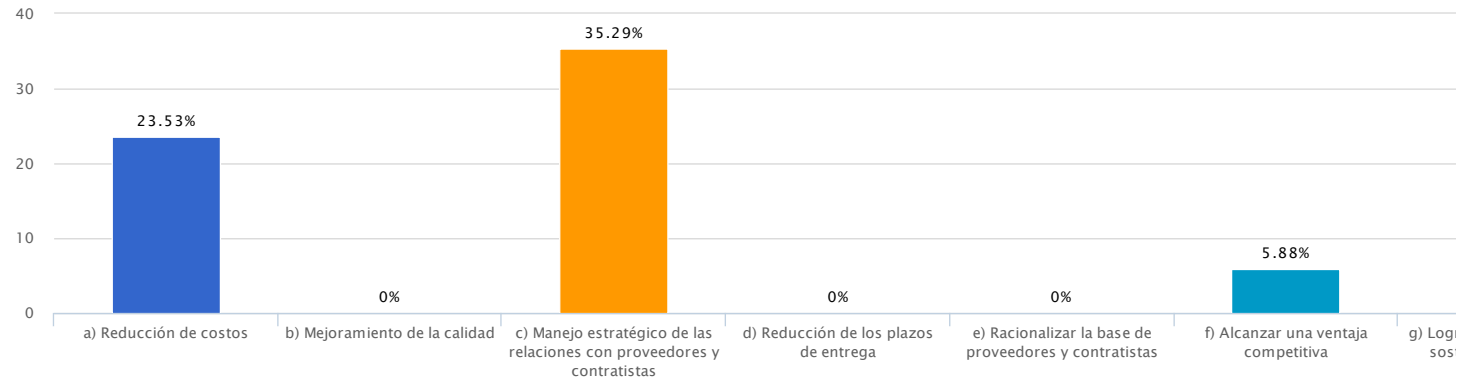
0 Clasifique según su criterio cual es el aporte más significativo que puede entregar el área de suministros a la estrategia de la compañía.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
a) Reducción de costos	23.53%	4	Total de respondentes 17
b) Mejoramiento de la calidad	0.00%	0	Suma 0.00
c) Manejo estratégico de las relaciones con proveedores y contratistas	35.29%	6	Promedio 0.00
			Desviación estándar 0.00

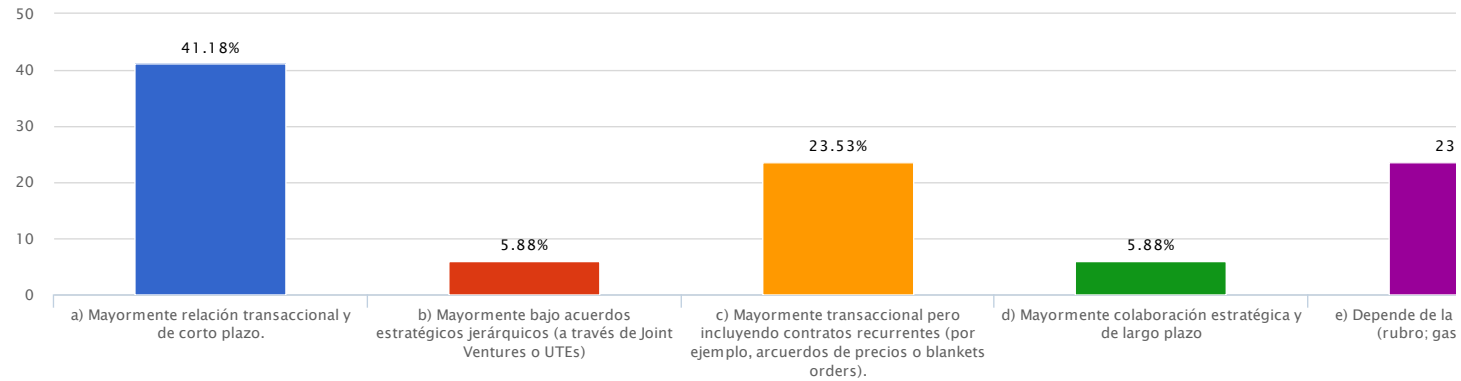
9/4/2016		Informe Final Empresas Clientes			
d) Reducción de los plazos de entrega	0.00%		0	Mínimo	0.00
e) Racionalizar la base de proveedores y contratistas	0.00%		0	Máximo	0.00
f) Alcanzar una ventaja competitiva	5.88%		1		
g) Lograr una diferenciación sostenida en el tiempo	35.29%		6		
Total de respondentes			17		

0 Clasifique según su criterio cual es el aporte más significativo que puede entregar el área de suministros a la estrategia de la compañía.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Reducción de costos	23.53%	4	Total de respondentes	17
b) Mejoramiento de la calidad	0.00%	0	Suma	0.00
c) Manejo estratégico de las relaciones con proveedores y contratistas	35.29%	6	Promedio	0.00
d) Reducción de los plazos de entrega	0.00%	0	Desviación estándar	0.00
e) Racionalizar la base de proveedores y contratistas	0.00%	0	Mínimo	0.00
f) Alcanzar una ventaja competitiva	5.88%	1	Máximo	0.00
g) Lograr una diferenciación sostenida en el tiempo	35.29%	6		
Total de respondentes			17	

0 Describa cuales son las características que mejor describen las relaciones de su empresa con las empresas que integran su cadena de abastecimiento, ya sean contratistas, sub contratistas o proveedores.

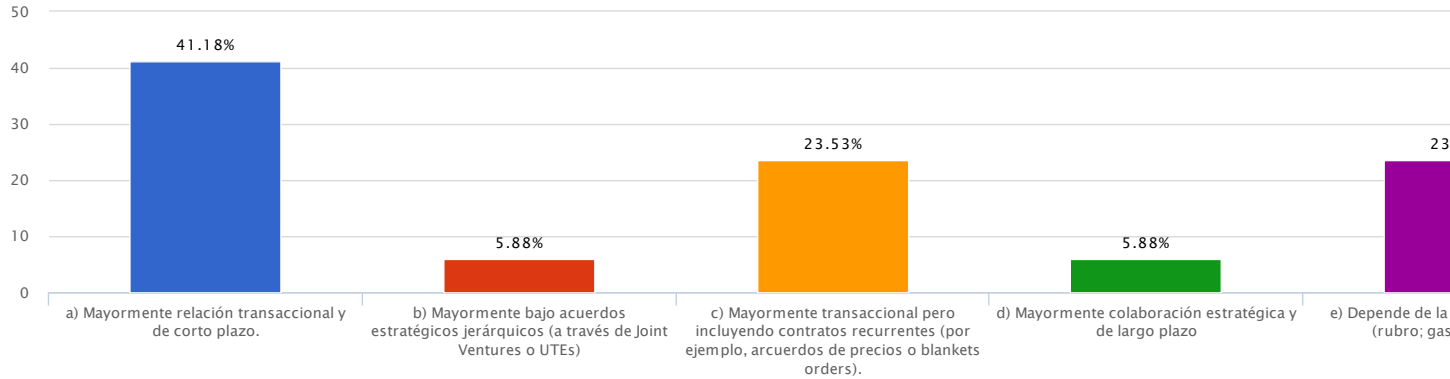


Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Mayormente relación transaccional y de corto plazo.	41.18%	7	Total de respondentes	17
b) Mayormente bajo acuerdos estratégicos jerárquicos (a través de Joint Ventures o UTEs)	5.88%	1	Suma	0.00
			Promedio	0.00

c) Mayormente transaccional pero incluyendo contratos recurrentes (por ejemplo, arcuerdos de precios o blankets orders).	23.53%		4
d) Mayormente colaboración estratégica y de largo plazo	5.88%		1
e) Depende de la situación particular (rubro; gasto; proyecto).	23.53%		4
Total de respondentes			17

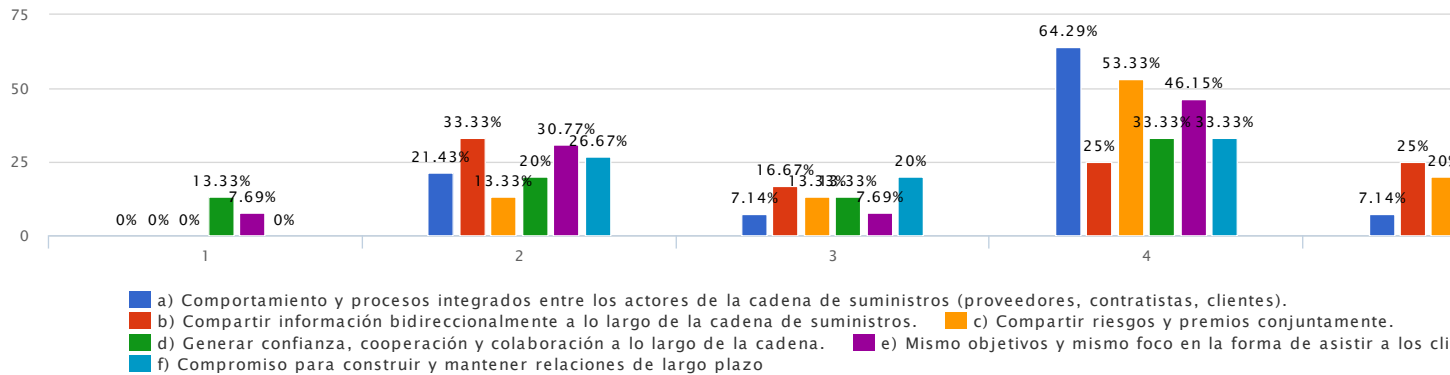
Desviación estándar	0.00
Mínimo	0.00
Máximo	0.00

0 Describa cuales son las características que mejor describen las relaciones de su empresa con las empresas que integran su cadena de abastecimiento, ya sean contratistas, sub contratistas o proveedores.



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas
a) Mayormente relación transaccional y de corto plazo.	41.18%	7	Total de respondentes 17
b) Mayormente bajo acuerdos estratégicos jerárquicos (a través de Joint Ventures o UTEs)	5.88%	1	Suma 0.00
c) Mayormente transaccional pero incluyendo contratos recurrentes (por ejemplo, arcuerdos de precios o blankets orders).	23.53%	4	Promedio 0.00
d) Mayormente colaboración estratégica y de largo plazo	5.88%	1	Desviación estándar 0.00
e) Depende de la situación particular (rubro; gasto; proyecto).	23.53%	4	Mínimo 0.00
Total de respondentes			Máximo 0.00
Total de respondentes			17

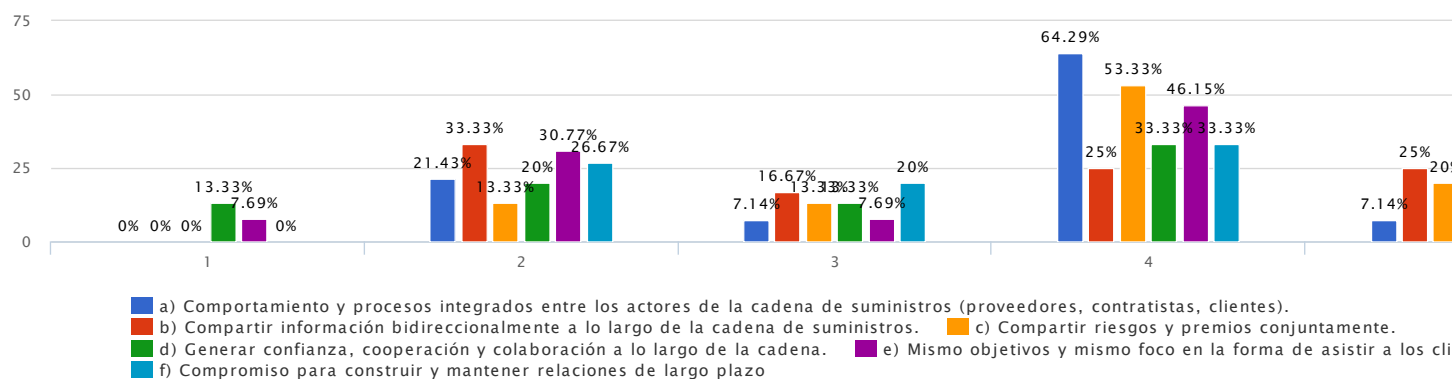
0 La aplicación de los conceptos de Supply Chain Management (SCM) requiere que se lleven a cabo ciertas actividades fundamentales para poder alcanzar su éxito. A continuación se destacan estas actividades. Califique del 1 al 5 (en donde 1 es poco difícil y



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondentes
a) Comportamiento y procesos integrados entre los actores de la cadena de suministros (proveedores, contratistas, clientes).	0 0.00%	3 21.43%	1 7.14%	9 64.29%	1 7.14%	3.57	14
b) Compartir información bidireccionalmente a lo largo de la cadena de	0	4	2	3	3	3.42	12

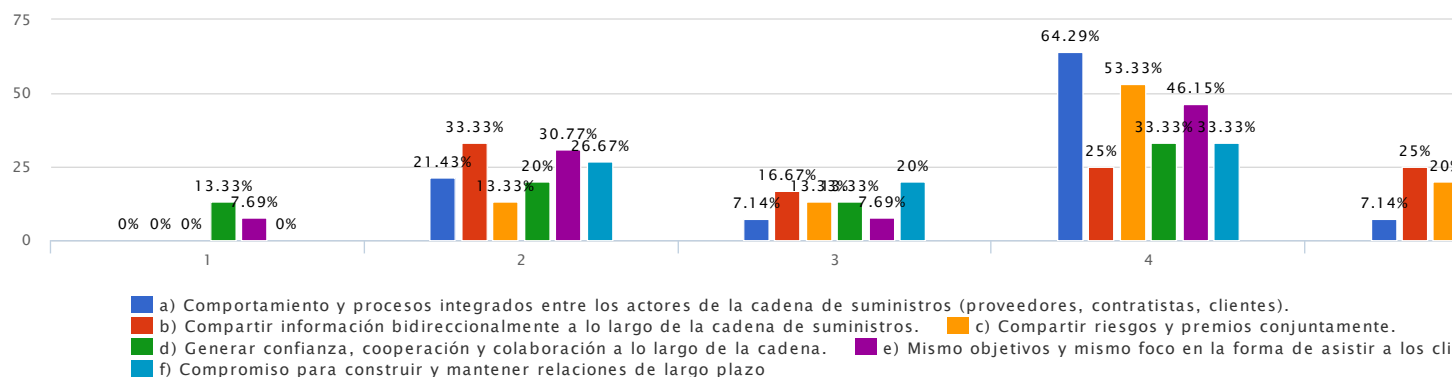
b) Compartir información bidireccionalmente a lo largo de la cadena de suministros.	0.00%	33.33%	16.67%	25.00%	25.00%	3.80	15
c) Compartir riesgos y premios conjuntamente.	0.00%	13.33%	13.33%	53.33%	20.00%	3.80	15
d) Generar confianza, cooperación y colaboración a lo largo de la cadena.	13.33%	20.00%	13.33%	33.33%	20.00%	3.27	15
e) Mismo objetivos y mismo foco en la forma de asistir a los clientes	7.69%	30.77%	7.69%	46.15%	7.69%	3.15	13
f) Compromiso para construir y mantener relaciones de largo plazo	0.00%	26.67%	20.00%	33.33%	20.00%	3.47	15

0 La aplicación de los conceptos de Supply Chain Management (SCM) requiere que se lleven a cabo ciertas actividades fundamentales para poder alcanzar su éxito. A continuación se destacan estas actividades. Califique del 1 al 5 (en donde 1 es poco difícil y



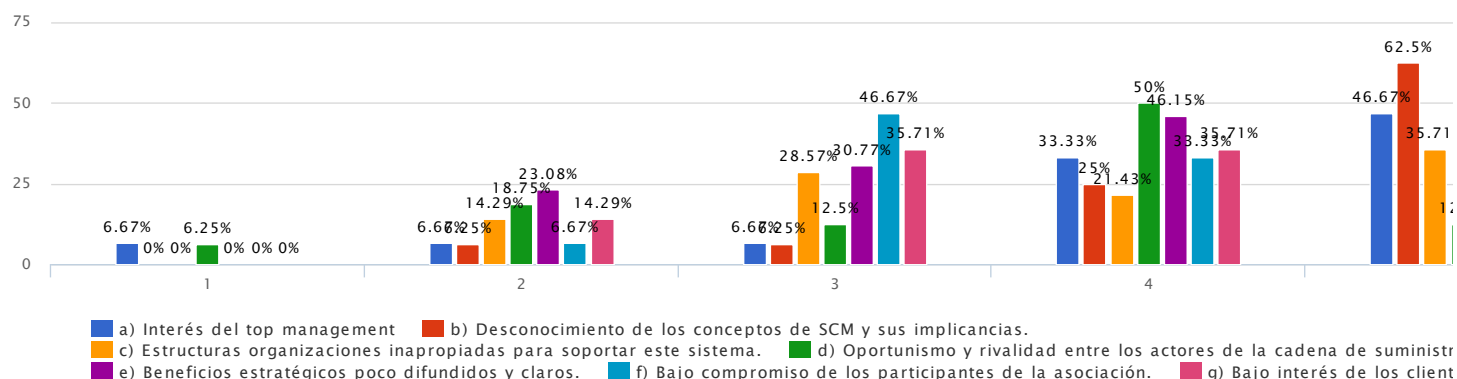
	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondentes
a) Comportamiento y procesos integrados entre los actores de la cadena de suministros (proveedores, contratistas, clientes).	0.00%	21.43%	7.14%	64.29%	7.14%	3.57	14
b) Compartir información bidireccionalmente a lo largo de la cadena de suministros.	0.00%	33.33%	16.67%	25.00%	25.00%	3.42	12
c) Compartir riesgos y premios conjuntamente.	0.00%	13.33%	13.33%	53.33%	20.00%	3.80	15
d) Generar confianza, cooperación y colaboración a lo largo de la cadena.	13.33%	20.00%	13.33%	33.33%	20.00%	3.27	15
e) Mismo objetivos y mismo foco en la forma de asistir a los clientes	7.69%	30.77%	7.69%	46.15%	7.69%	3.15	13
f) Compromiso para construir y mantener relaciones de largo plazo	0.00%	26.67%	20.00%	33.33%	20.00%	3.47	15

0 La aplicación de los conceptos de Supply Chain Management (SCM) requiere que se lleven a cabo ciertas actividades fundamentales para poder alcanzar su éxito. A continuación se destacan estas actividades. Califique del 1 al 5 (en donde 1 es poco difícil y



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondientes
a) Comportamiento y procesos integrados entre los actores de la cadena de suministros (proveedores, contratistas, clientes).	0 0.00%	3 21.43%	1 7.14%	9 64.29%	1 7.14%	3.57	14
b) Compartir información bidireccionalmente a lo largo de la cadena de suministros.	0 0.00%	4 33.33%	2 16.67%	3 25.00%	3 25.00%	3.42	12
c) Compartir riesgos y premios conjuntamente.	0 0.00%	2 13.33%	2 13.33%	8 53.33%	3 20.00%	3.80	15
d) Generar confianza, cooperación y colaboración a lo largo de la cadena.	2 13.33%	3 20.00%	2 13.33%	5 33.33%	3 20.00%	3.27	15
e) Mismo objetivos y mismo foco en la forma de asistir a los clientes	1 7.69%	4 30.77%	1 7.69%	6 46.15%	1 7.69%	3.15	13
f) Compromiso para construir y mantener relaciones de largo plazo	0 0.00%	4 26.67%	3 20.00%	5 33.33%	3 20.00%	3.47	15

0 Con respecto al punto anterior, califique del 1 al 5 (en donde 1 no represente barrera, 5 representa una gran barreras) cuales serían a su criterio las principales barreras que usted puede identificar en la aplicación de los conceptos de SCM dentro de la



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondientes
a) Interés del top management	1 6.67%	1 6.67%	1 6.67%	5 33.33%	7 46.67%	4.07	15
b) Desconocimiento de los conceptos de SCM y sus implicancias.	0 0.00%	1 6.25%	1 6.25%	4 25.00%	10 62.50%	4.44	16
c) Estructuras organizaciones inapropiadas para soportar este sistema.	0 0.00%	2 14.29%	4 28.57%	3 21.43%	5 35.71%	3.79	14
d) Oportunismo y rivalidad entre los actores de la cadena de suministros.	1 6.25%	3 18.75%	2 12.50%	8 50.00%	2 12.50%	3.44	16
e) Beneficios estratégicos poco difundidos y claros.	0 0.00%	3 23.08%	4 30.77%	6 46.15%	0 0.00%	3.23	13

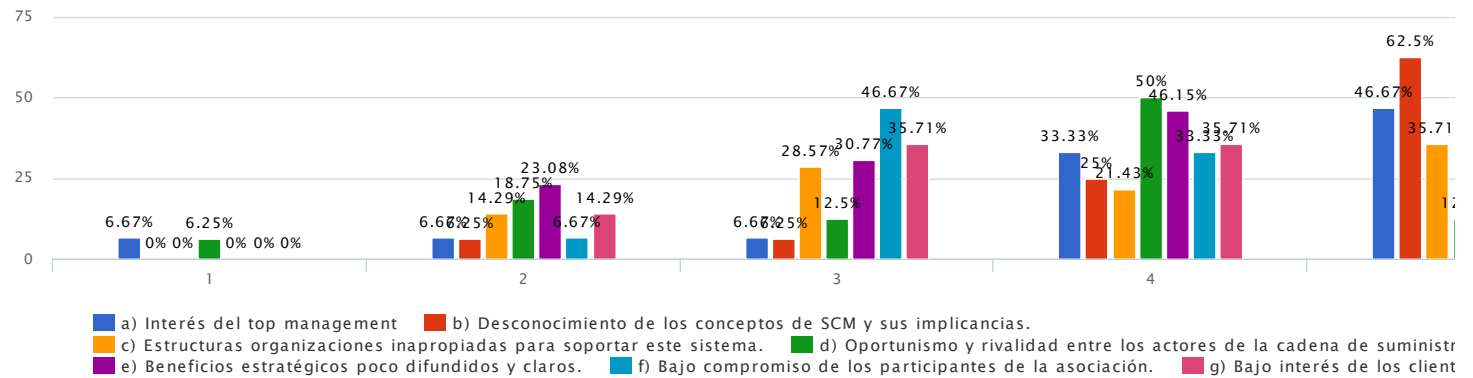
f) Bajo compromiso de los participantes de la asociación.

0	1	7	5	2	3.53	15
0.00%	6.67%	46.67%	33.33%	13.33%		

g) Bajo interés de los clientes finales

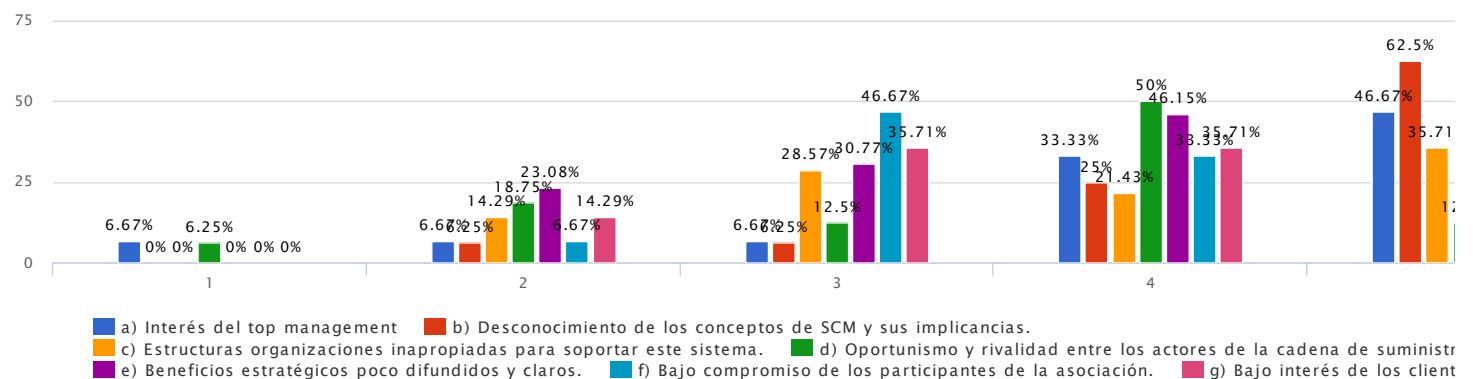
0	2	5	5	2	3.50	14
0.00%	14.29%	35.71%	35.71%	14.29%		

0 Con respecto al punto anterior, califique del 1 al 5 (en donde 1 no represente barrera, 5 representa una gran barreras) cuales serían a su criterio las principales barreras que usted puede identificar en la aplicación de los conceptos de SCM dentro de la



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondentes
a) Interés del top management	1 6.67%	1 6.67%	1 6.67%	5 33.33%	7 46.67%	4.07	15
b) Desconocimiento de los conceptos de SCM y sus implicancias.	0 0.00%	1 6.25%	1 6.25%	4 25.00%	10 62.50%	4.44	16
c) Estructuras organizaciones inapropiadas para soportar este sistema.	0 0.00%	2 14.29%	4 28.57%	3 21.43%	5 35.71%	3.79	14
d) Oportunismo y rivalidad entre los actores de la cadena de suministros.	1 6.25%	3 18.75%	2 12.50%	8 50.00%	2 12.50%	3.44	16
e) Beneficios estratégicos poco difundidos y claros.	0 0.00%	3 23.08%	4 30.77%	6 46.15%	0 0.00%	3.23	13
f) Bajo compromiso de los participantes de la asociación.	0 0.00%	1 6.67%	7 46.67%	5 33.33%	2 13.33%	3.53	15
g) Bajo interés de los clientes finales	0 0.00%	2 14.29%	5 35.71%	5 35.71%	2 14.29%	3.50	14

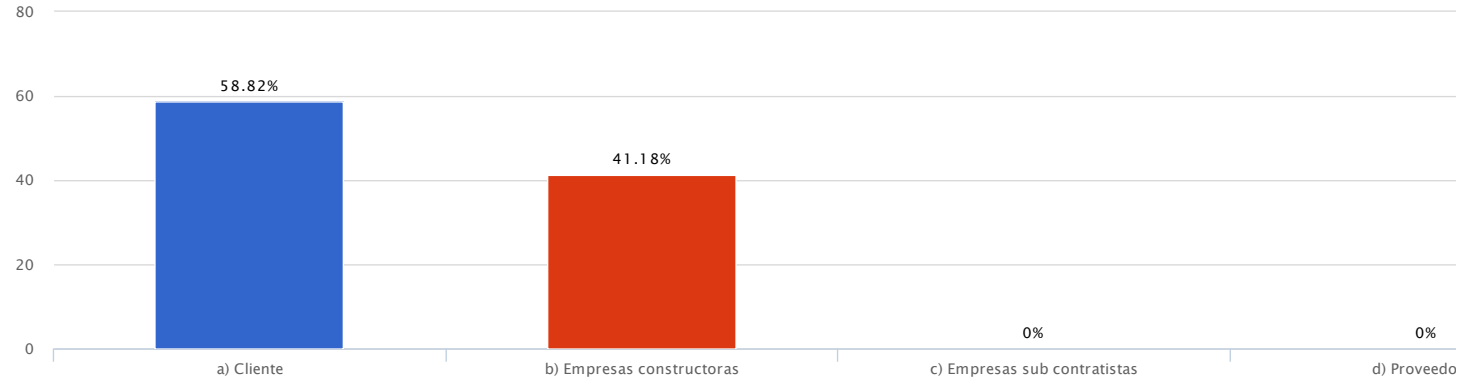
0 Con respecto al punto anterior, califique del 1 al 5 (en donde 1 no represente barrera, 5 representa una gran barreras) cuales serían a su criterio las principales barreras que usted puede identificar en la aplicación de los conceptos de SCM dentro de la



	1	2	3	4	5	Promedio	Total de respondentes
a) Interés del top management	1 6.67%	1 6.67%	1 6.67%	5 33.33%	7 46.67%	4.07	15

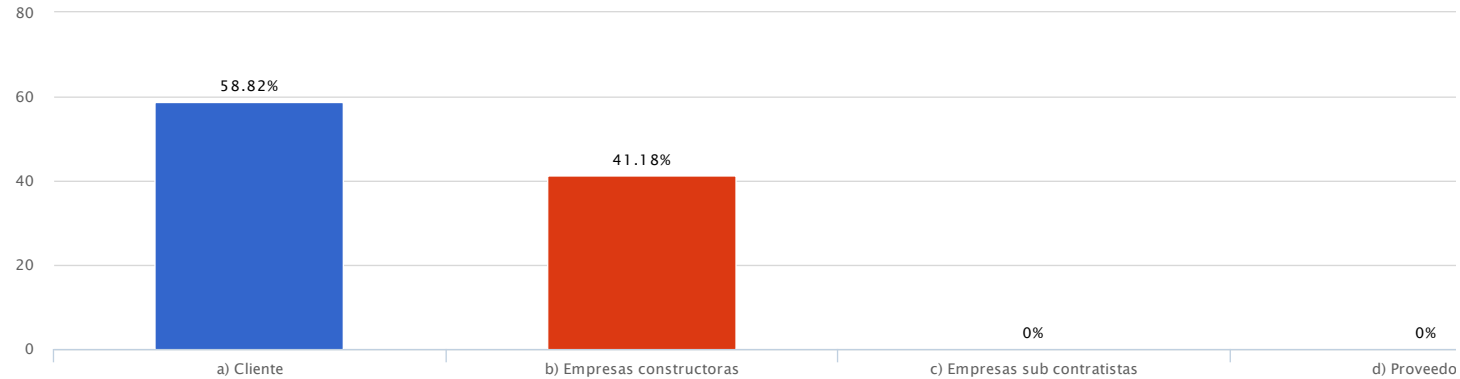
Informe Final Empresas Clientes							
b) Desconocimiento de los conceptos de SCM y sus implicancias.	0 0.00%	1 6.25%	1 6.25%	4 25.00%	10 62.50%	4.44	16
c) Estructuras organizaciones inapropiadas para soportar este sistema.	0 0.00%	2 14.29%	4 28.57%	3 21.43%	5 35.71%	3.79	14
d) Oportunismo y rivalidad entre los actores de la cadena de suministros.	1 6.25%	3 18.75%	2 12.50%	8 50.00%	2 12.50%	3.44	16
e) Beneficios estratégicos poco difundidos y claros.	0 0.00%	3 23.08%	4 30.77%	6 46.15%	0 0.00%	3.23	13
f) Bajo compromiso de los participantes de la asociación.	0 0.00%	1 6.67%	7 46.67%	5 33.33%	2 13.33%	3.53	15
g) Bajo interés de los clientes finales	0 0.00%	2 14.29%	5 35.71%	5 35.71%	2 14.29%	3.50	14

0 Según su criterio, quien debería ser el actor que impulse la implementación de los conceptos de alianzas estratégicas a lo largo de la cadena de suministros de la industria de la construcción



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Cliente	58.82%	10	Total de respondentes	17
b) Empresas constructoras	41.18%	7	Suma	0.00
c) Empresas sub contratistas	0.00%	0	Promedio	0.00
d) Proveedores	0.00%	0	Desviación estándar	0.00
Total de respondentes		17	Mínimo	0.00
			Máximo	0.00

0 Según su criterio, quien debería ser el actor que impulse la implementación de los conceptos de alianzas estratégicas a lo largo de la cadena de suministros de la industria de la construcción



Respuesta	Porcentaje	Cantidad	Estadísticas	
a) Cliente	58.82%	10	Total de respondentes	17

b) Empresas constructoras	41.18%		7	Suma	0.00
c) Empresas sub contratistas	0.00%		0	Promedio	0.00
d) Proveedores	0.00%		0	Desviación estándar	0.00
Total de respondentes			17	Mínimo	0.00
				Máximo	0.00