

Índice geral

Prefácio	5
Acrónimos.....	7
Índice geral	9
Índice de figuras	13
Índice de tabelas	14
Introdução	15
Capítulo I – O Balanced Scorecard	
1.1. Conceito	17
1.2. Antecedentes	19
1.3. Evolução.....	20
1.3.1. Primeira geração	20
1.3.2. Segunda geração	21
1.3.3. Terceira geração	31
1.3.4. Pequenas e médias empresas	33
1.3.5. Empresas sem fins lucrativos	37
1.3.6. Alianças e coopetição.....	39
1.4. Impedimentos de implementação.....	43
1.4.1. Medidas e o sistema de avaliação.....	44

1.4.2. Processo de implementação	47
1.4.3. Processos metodológicos	50
1.4.4. Particularidades nas pequenas e médias empresas	52
Capítulo II – Operacionalização do Balanced Scorecard: O caso da Curtumes, SA	
2.1. Enquadramento e delimitação	53
2.2. Análise e procedimentos estratégicos	54
2.2.1. Detalhes do diagnóstico estratégico da Curtumes, SA	54
2.2.2. Características relevantes da Curtumes, SA	57
2.2.3. O problema particular da definição da gestão de aprovisionamentos.....	60
2.3. Modelos, análises e procedimentos estatísticos.....	62
2.3.1. Modelo de ajustamento parcial	62
2.3.2. Dados amostrais.....	63
2.3.3. Metodologia de investigação	64
2.3.4. Análise dos dados e avaliação da significância estatística	64
2.3.5. Resultados da estimação.....	65
Capítulo III – Análise estratégica de fornecedores e rendibilidade de pelarias	
3.1. Enquadramento e delimitação	75
3.2. Modelo da Atratividade Industrial	77
3.3. Modelo do Processo Empresarial	80
3.3.1. <i>Resource based view</i>	81
3.3.2. <i>Competence based perspective</i>	85
3.3.3. <i>Dynamic capabilities approach</i>	88

3.4. Coopetição – <i>Value Chain Management</i>	89
3.5. Síntese teórica do Modelo de Avaliação	95
3.6. Parametrização e critérios de seleção	95
Conclusão.....	101
Referências bibliográficas	103
Anexos	
Anexo 1. Modelo estratégico teórico e outputs de implementação.....	113
A.1.1. Modelo estratégico teórico	113
A.1.2. Outputs de implementação.....	115
Anexo 2. Séries estatísticas	118
A.2.1. Dados totais brutos.....	118
A.2.2. Dados corrigidos de variações sazonais relativos a stocks	119
A.2.3. Dados corrigidos de variações sazonais relativos a produção	120
A.2.4. Dados totais corrigidos de variações sazonais.....	121
Anexo 3. Outputs de estimação	122
A.3.1. Sumário dos resultados da relação causal $Stock = f(PROD\ Pe2; PREÇO\ €/kg)$	122
A.3.2. Sumário dos resultados da correção das variações sazonais de stocks	122
A.3.3. Sumário dos resultados da correção das variações sazonais de produção	123
A.3.4. Evolução gráfica de <i>stocks</i> : dados brutos e dados CVS	123
A.3.5. Sumário dos resultados da relação causal $Stock = f(Produção^{CVS}; Stock^{CVS}_{t,j})$	124

A.3.6. Sumário dos resultados da relação causal	
<i>Stock = f(Preço) Modelo Potência</i>	124
Anexo 4. Análise de autocorrelação pelo <i>Teste h de Durbin</i>	125

Índice de figuras

Figura 1. Primeira Geração	20
Figura 2. Procedimentos de Alinhamento	22
Figura 3. Tradução da Missão na Estratégia	23
Figura 4. Segunda Geração	25
Figura 5. Mapa Estratégico	26
Figura 6. Proposta de Valor para a Perspetiva do Cliente	27
Figura 7. Proposta de Valor para a Perspetiva de Processos Internos	28
Figura 8. Proposta de Valor para a Perspetiva de Aprendizagem e Crescimento	29
Figura 9. Terceira Geração	33
Figura 10. Pequenas e Médias Organizações	35
Figura 11. Organizações Sem Fins Lucrativos	38
Figura 12. Alianças e <i>Coopetition</i>	41
Figura 13. Objetivos do Processo	42
Figura 14. Missão e Visão da Curtumes, SA	54
Figura 15. Mapa Estratégico da Curtumes, SA	55
Figura 16. Ações a Desenvolver na Curtumes, SA	56
Figura 17. Objetivos e Indicadores da Curtumes, SA	57