

FACTORES DE ÉXITO INTERNOS:
Convergencia después de la segunda ronda

| DEBILIDADES | FORTALEZAS |
|--|---|
| B.El avance de la renta per cápita se ha basado más en el aumento del empleo que en la productividad del trabajo | B.Elevado peso de las pymes y empresas familiares en la estructura empresarial, con mayor valor añadido y solvencia |
| E.Infraestructuras ferroviarias poco eficientes para responder a las demandas de transporte de viajeros y mercancías | C.Localización estratégica de La Rioja en grandes ejes de comunicaciones: Eje del Ebro, Eje Cantábrico - Mediterráneo, etc. |
| B.Modelo educativo poco adaptado a los nuevos retos. Las empresas dedican escasos esfuerzos para formar a los empleados | B.Sociedad emprendedora y propensión a asumir riesgo. Número de empresas por habitante mayor que la media española |
| B.Falta de profesionalidad en los sistemas de gestión y dirección estratégica de las empresas. | B.Productos diferenciados y de calidad en muchos sectores |
| E.Escasa cultura de colaboración empresarial. No se manifiestan liderazgos claros para llevar a cabo acciones de cooperación | F.Un tejido empresarial diversificado con especialización en la industria |

FACTORES DE ÉXITO EXTERNOS:
Convergencia después de la segunda ronda

| AMENAZAS | OPORTUNIDADES |
|---|--|
| C.Lenta convergencia en el nivel del productividad del trabajo respecto a la UE-15 | B.Cambio de modelo productivo: empuje de actividades innovadoras de alto valor añadido |
| D.Aislamiento geográfico si no se materializan grandes proyectos de infraestructuras | D.Potenciación de las comunicaciones interregionales a través del desarrollo de nuevas infraestructuras |
| D.Falta de viabilidad del modelo empresarial si no se adapta a los cambios socioeconómicos y aprovecha el capital humano | D.Apertura a los mercados globales y mayor proyección internacional de las empresas riojanas |
| D.La viabilidad económica de muchas empresas no está asegurada en el actual escenario de crisis económica. | D.Incorporación de las TICs en todas las fases del negocio y como herramienta para satisfacer las nuevas necesidades del cliente |
| E.Dificultades de financiación. Problemas de liquidez y morosidad y retrasos en los pagos por parte de las administraciones | A.TICs, Nanotecnología, Biotecnología como sectores emergentes |