

TABLA RESUMEN DE LOS RESULTADOS DE LAS AUDITORÍAS TECNOLÓGICAS

<i>Código</i>	<i>Sector de actividad</i>	<i>Plantilla</i>	<i>Facturación (Mptas)</i>	<i>Conclusiones</i>	<i>Recomendaciones</i>
AT-1	Agroalimentario	45	1.713	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No se dispone de un sistema formal para detectar los cambios que ocurren en el entorno global y en el mercado. ▪ Muy concentrada la gama de proveedores. ▪ Distribución compleja de la línea de producción/Escasa automatización y obsolescencia de equipos. ▪ Gama de productos maduros. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Iniciar una formalización en los procesos de segmentación de mercados. ▪ Aplicación de políticas de marketing concretas. ▪ Reingeniería de procesos para reducción de costes. ▪ Innovación de producto/Análisis de la Cadena de Valor.
AT-2	Agroalimentario	11	900	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los sistemas de información actuales no permiten conocer con detalle los estados de cada línea de negocio, lo que dificulta la toma de decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Benchmarking: definir un sistema de distribución más adecuado que acerque a la empresa al cliente último.
AT-3	Metalmecánico	37	800	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Magnífica estrategia y organización de todas las áreas funcionales de la empresa. ▪ Alta carga financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Implantación de un sistema de gestión basado en la Calidad Total. ▪ Iniciación de una política de exportación.
AT-4	Materiales	76	666	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Correcto proceso de adaptación progresiva a la demanda sin grandes inversiones ni alteraciones traumáticas de plantilla. ▪ Maquinaria e instalaciones con buen mantenimiento, pero obsoletos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Benchmarking: estudio del mix de productos. ▪ Reingeniería: remodelación del proceso de fabricación.
AT-5	Materiales	25	217	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organización muy sencilla. ▪ Gran esfuerzo técnico de modernización de la empresa. ▪ Gama de productos demasiado amplia. ▪ Falta de homologación de productos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aplicación de la técnica de Benchmarking. ▪ Rediseño del producto principal. ▪ Potenciación de la acción comercial.
AT-6	Metalmecánico	41	1.255	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Organización muy ajustada en recursos humanos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Plan de importación de materias primas. ▪ Ampliar cobertura nacional con delegaciones

				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estrategia básica muy orientada a producción. ▪ Insuficiente cobertura geográfica en aprovisionamientos. ▪ Instalaciones modernas con know-how propio en determinados aspectos del proceso. ▪ Buena relación calidad/coste. Productos muy valorados en el sector. 	<ul style="list-style-type: none"> de recogida. ▪ Manual de Calidad ▪ Comunicación externa de la empresa (promoción). ▪ Diversificación de la actividad. ▪ Abordar proyectos de Desarrollo Tecnológico.
AT-7	Informática	16		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Empresa muy joven en un sector muy dinámico y competitivo. ▪ La homologación y certificación de la empresa, junto a la preocupación por la formación y permanente actualización tecnológica, así como su orientación a dar valor añadido al cliente son los principales puntos fuertes de la empresa. ▪ La comercialización es correcta y se prevé su extensión geográfica en Asturias y provincias limítrofes a través de agentes que ya están en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Implantación de la técnica de Calidad Total: para distinguirse y ser líder, la empresa debe dar valor a esos productos o servicios, de manera que el cliente perciba algo más que la mera intermediación.
AT-8	Metalmecánico	70	900	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La empresa está bien posicionada, organizada y con los medios adecuados para competir en el sector de la industria auxiliar del automóvil. ▪ Mantiene una actividad pequeña en sus productos tradicionales. ▪ Tiene subactividad en la sección de inyección de plásticos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reingeniería: una nueva disposición general de fábrica, en un nuevo entorno, eliminaría los sobrecostes actuales por recorridos innecesarios, ahorrando tiempo de producción.
AT-9	Metalmecánico	25	680	–	–
AT-10	Metalmecánico	15	90	–	–
AT-11	Agroalimentario	114	2.013	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estrategia coincidente con los líderes de mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Análisis de la Cadena de Valor: outsourcing.

				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rentabilidad inferior a la competencia. ▪ Necesidad de fuentes de financiación para afrontar inversiones de proceso ineludibles. 	
AT-12	Agroalimentario	11	104	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gran esfuerzo inversor en tecnología y desarrollo de nuevos productos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diseño Industrial: estudio de la percepción del cliente, analizando aquellas funciones que debe cumplir el producto para las que fue creado y tratar de potenciarlas. ▪ Benchmarking: comparar sus niveles de eficiencia con estándares externos.
AT-13	Madera	17	124	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El valor añadido en los productos es bajo, la mayoría en forma de energía y mano de obra directa. ▪ La organización de la producción es claramente mejorable. ▪ La sociedad no tiene ninguna política comercial diseñada. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estudiar la situación y medios empleados en el sector (Benchmarking) y las posibilidades comerciales (Marketing). ▪ Decidir las características básicas de una operación de Reingeniería de procesos, incluyendo nuevos productos. ▪ Crear un departamento comercial.
AT-14	Madera	17	88	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se puede definir el negocio como una empresa que por necesidades de competitividad emplea al máximo las posibilidades de outsourcing. ▪ La facturación de la empresa es insuficiente para absorber los gastos fijos de la Sociedad y generar beneficios. ▪ Por razones de imagen, la empresa debe conservar la fabricación de algunos productos específicos. ▪ Sus bases para competir son: Diseño, Calidad Plazo y Precio, precisamente en ese orden. ▪ Es necesario dedicar atención máxima a la organización y programación de compras. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Para facturar un mayor volumen se deben emplear al máximo las técnicas de outsourcing. ▪ Para conseguir reducir el circulante, ahora excesivo en relación a las ventas, necesita realizar una operación de reingeniería de procesos y costes de cada producto, dentro de los límites aún modestos del negocio. ▪ Los costes financieros son excesivos para los tipos actuales, es necesario estudiar su reducción mediante acuerdos con bancos y cajas.
AT-15	Agroalimentario	11	145	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Deficiencia en economías de escala en producción. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comercialmente, ampliación de cobertura geográfica.

				<ul style="list-style-type: none"> ▪ Escasa cuota de mercado/Falta de estrategia comercial. ▪ Organización muy ajustada en recursos humanos. ▪ Escasa capacidad de acopio de materias primas. ▪ Buena capacidad y flexibilidad productiva. ▪ Know-how propio/Habilidad para la innovación en el producto. ▪ Excelente imagen entre clientes y proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Automatización de línea de procesamiento de producto estrella. ▪ Manual de calidad/etiquetado. ▪ Plan de importación de materias primas. ▪ Plan de comunicación externa de la empresa (Promoción)
AT-16	Metalmecánico	117	1.070	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Deficiente logística interna. ▪ Deficiente gestión de compras y almacenes. ▪ Limitada cobertura geográfica. ▪ Curva de costes/calidad elevada. ▪ Falta de colaboración externa. ▪ Buena organización y control de la gestión. ▪ Política de productos. ▪ Know-how propio. ▪ Departamento de I+D propio. ▪ Proyección internacional. 	<p>Estrategias defensivas/adaptativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Subcontratación. ▪ Alianzas estratégicas. ▪ Outsourcing. ▪ Costes financieros. ▪ Gestión de compras y almacenes. <p>Estrategias Reactivas/Ofensivas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Diversificación de mercados. ▪ Diversificación de productos relacionados. ▪ Participación en proyectos de I+D.
AT-17	Materiales	13	202	–	–
AT-18	Madera	17	175	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existe una organización explícitamente definida. ▪ Producto en etapa madura. ▪ Limitaciones de producción en ciertos puntos de la cadena. ▪ No hay una dirección comercial debidamente estructurada. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Benchmarking de forma general. ▪ Just in time para el acopio de materias primas ▪ Reingeniería para la cadena de producción.