

# El gancho de ahorrar en costes

LA DELICADA SITUACIÓN ECONÓMICA Y LA BAJADA DEL CONSUMO HAN PROVOCADO QUE LAS EMPRESAS SE INTERESEN MÁS POR LOS SERVICIOS QUE SIGNIFIQUEN UNA REDUCCIÓN DE LOS GASTOS DEL DÍA A DÍA

PAULA MATEU  
BARCELONA

La actual situación económica está provocando que no solamente los consumidores se fijen en las rebajas, sino también que las empresas empiecen a guiarse por el ahorro a la hora de contratar servicios de otras compañías, sobre todo en caso de que en la reducción se consigan que los costes ordinarios que tienen que llevar a término su actividad. Las empresas de servicios a otras empresas han observado 2 tendencias: sus clientes los aprietan más con tal de que ofrezcan precios más competitivos y, la otra, la demanda de aquellos productos o soluciones que signifiquen un ahorro en el gasto de una empresa han experimentado un cambio al alza los meses siguientes.

Juan Garza, responsable en Cataluña de la consultoría de gestión y control de gastos generales Expense Reduction Analysts, ha detectado un cambio en el comportamiento de los clientes: «Hay más interés en revisar el mayor número de partidas de gastos, además están dispuestos a tomar medidas más drásticas». ERA tiene presencia en Cataluña desde el 2006 está analizando partidas de 63 millones de euros en España. El proceso, que puede durar unos cuatro meses y que están dispuestos a realizar sobre todo, las empresas que facturan entre 30 y 300 millones de euros comienza con un informe de situación, a partir de las propuestas entre las que el cliente escoja. Después se implementan con un calendario fijado y se hace un seguimiento durante 18 meses.

Para explicar la importancia de la reducción de costes en un momento como el actual, Garza explica una situación real: «Para que una empresa gane 50.000 euros tiene dos opciones: ahorrarlos o vender 500.000 más. El problema es que, con la segunda opción, provocará un efecto sobre los márgenes porque para vender más hoy en día, deben hacerse nuevas inversiones o descuentos». Las categorías en las que esta consultora para reducir gastos trabaja son transporte, material de oficina, Telecomunicaciones y telefonía. Dependiendo del sector de actividad, el ahorro puede ser mayor o menor. «En mensajería podemos conseguir hasta un 40% de ahorros, mien-

## Las cifras

**60%-90%**

Es el índice de fracaso de las empresas que toman medidas para reducir costes por ellas mismas.

**63 M EUROS**

Es el equivalente a los gastos generales que analizamos actualmente los consultores de Expense Reduction Analysts en España.

**15%**

Es el ahorro que puede conseguir una empresa si lleva a término una externalización de su red comercial.

**1,5%-4%**

Es la reducción a la que puede llegar una empresa gracias a la cesión de la gestión documental a una compañía externa.

tras que con la energía es del 20% o del 25%. Pero, en este caso, el importe suele ser más grande», explica el responsable de Cataluña.

**EXTERNALIZAR** . «Ahora, las empresas necesitan convertir el mayor número de costes fijos posibles en variables, descargar estructuras», afirma Garza. Y esto lo podemos conseguir en su mayoría

## LAS EMPRESAS ESTÁN DISPUESTAS A MEDIDAS MÁS AGRESIVAS PARA REDUCIR GASTOS

a través de la externalización, tanto del proceso para gestionar los costes como de algunos de los servicios no estratégicos. «Según diversos estudios, el fracaso de las empresas que ponen en marcha políticas de gestión de costes y las gestionan internamente está entre el 60% y el 90%», dice Garza, que reconoce que, en alguna de las categorías que analizan, externalizar es la solución.

Según la Asociación Española de Empresas de Consultoría (AEC), los últimos años, el gancho de el ahorro de costes ya ha servido a muchas empresas de externalización para hacerse una posición cada vez más



MATERIAL . Los equipos tecnológicos es una de las categorías en las cuáles más pueden ahorrar las empresas

importante en la lista de suministradores de servicios de muchas empresas, sobre todo de las grandes. El informe de actividad del 2007 – últimos datos disponibles – muestran a la subcontratación como uno de los segmentos con un mayor crecimiento en el sector. Las previsiones para el 2008 vaticinaban un aumento del 14% en de su actividad.

Cada vez son más los servicios que se pueden externalizar. A los más tradicionales de la limpieza o la seguridad, se han añadido la gestión documental, de los equipos informáticos y nuevas tecnologías. Un ejemplo

de este último caso es la empresa catalana Winche, especializada en ofrecer soluciones de venta a tres compañías. Según su fundador, Javier Scherck, la crisis ha acelerado la demanda de este tipo de servicios, aunque también reconoce que se ha producido un aumento de la oferta. «Es malo tener una red sobredimensionada, pero es que ahora no se lo pueden permitir», asegura Scherck.

Winche tiene en los sectores de gran consumo, farmacia, energía y banca el grueso de su clientela. Gracias a los servicios de la empresa, se pueden ahorrar

hasta un 15% en la red comercial. Además, el fundador de la empresa catalana afirma que la eficiencia aumentará un 20%. Un factor importante en un momento que «las compañías no se pueden permitir tener contratada y pagar a gente que no funcione a la hora de vender».

En el caso de la multinacional Xerox, consede en España desde 1963, para la cual el mercado catalán

## LA EXTERNALIZACIÓN AYUDA A ALIGERAR LOS BALANCES DE LAS EMPRESAS

significa un 40% de la facturación total, y que se dedica a servicios documentales (desde la comercialización de pequeñas impresoras hasta la gestión integral de todos los documentos de una empresa), se ha detectado un gran interés por parte de clientes potenciales. Según el director general de Xerox Supplies, Juan Díaz, en la gestión documental «los gastos se disparan si no hay control». A través de las medidas que han pensado para crear la oficina sostenible, Xerox puede ayudar a ahorrar entre el 1,5% y el 4% de lo que gasta una empresa en esta categoría.

## El renting tecnológico

### UNA OPCIÓN PARA ABARATAR LOS ORDENADORES

Otra de las maneras de ahorrar costes es el renting tecnológico. Este todavía está poco desarrollado en Cataluña, pero puede significar un recorte del 20% anual respecto a la compra directa. Según el Director General de Econocom, Ángel Benguigui, este sector tiene muchas posibilidades desde el punto de vista comercial, «tanto por causas estructurales como coyunturales». Empresas como ahora Econocom o OKI ofrecen la financiación de

todos los equipamientos informáticos, además de la gestión y el control de todo el paquete tecnológico, lo que ofrece más eficacia a la hora, por ejemplo, de renovar los equipos. Estos pueden afrontar las operaciones gracias a socios financieros. En este sentido, Benguigui reconoce que hoy en día es más complicado estructurar una operación que hace un año, pero asegura que, gracias a los acuerdos con grandes entidades están consiguiendo salir.