



## ¿Cómo ajustar algo más nuestros costes?



Que estamos inmersos en una crisis económica de gran dimensión no es nuevo.

Que todavía durará unos años tampoco debería serlo.

En crisis, más que nunca, debemos gestionar el negocio maximizando nuestra eficiencia. No nos podemos permitir ineficiencias pues éstas reducen nuestro rendimiento.

Los ajustes más evidentes de nuestra cuenta de resultados ya los hemos realizado.

Ya hemos revisado los gastos de estructura y los hemos adaptado a la situación actual.

Probablemente estos ajustes han significado una reducción de dimensión, no olvidemos que nuestras ventas se han reducido anualmente de forma significativa.

Debemos ahora **enfrentar nuevas eficiencias**. Por ejemplo podemos solicitar mejores condiciones de nuestros proveedores.

Pero, ¡Cuidado! Ellos también están inmersos en el mismo proceso.

No debemos olvidar que **sólo es negocio cuando conviene a las dos partes**.

Obviedad que a menudo se olvida. Como ejemplo de este “descuido” permítanme citar el trato que las compañías de telefonía móvil con frecuencia dan a la mayoría de sus clientes. Trato que prácticamente obliga a ese cliente a migrar de Compañía en Compañía con cada vencimiento de su contrato de permanencia.

Por tanto, antes de acudir a la negociación con el proveedor debemos preguntarnos **¿Cómo puedo yo ayudarle a que él mejore también sus costes?** Si lo hacemos así tenemos grandes probabilidades de mejorar nuestros costes.

Supongamos, por ejemplo, que podemos hacer un esfuerzo en la previsión de nuestras necesidades y comprometernos a un volumen de pedido en un plazo determinado. Mensual, trimestral o anual. Quizás este esfuerzo previsor le permita una mejor gestión del



**Raimon Serrahima Formosa**

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

[raimon.serrahima.com](http://raimon.serrahima.com)

[www.serrahima.com](http://www.serrahima.com)

Profesor en:

**BES** laSalle

Business  
Engineering  
School

Universitat Ramon Llull

**UOC**

Universitat Oberta  
de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

**aeca** **ACCID**

negocio a nuestro proveedor, o una mejor logística, o... Si podemos ayudarle a mejorar sus costes todos ganamos. Y esa es la finalidad de todo negocio. (Perdón, hoy debería decir que estaremos realizando una operación “win 2 win” pero lo siento prefiero nuestro lenguaje de toda la vida).

Me gustaría que se animara Usted a participar con sus comentarios. ¿Qué opina? ¿Cómo se ha adaptado y se está adaptando su Compañía a la situación actual?

Muchas gracias por su colaboración

Saludos

Raimon

Ultima revisión: 17 de febrero de 2012.

Raimon Serrahima Formosa Dirección financiera de la empresa  
[www.serrahima.com](http://www.serrahima.com) [raimon.serrahima.com](http://raimon.serrahima.com)



**Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa):** Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.