

Creecer en músculo y no en grasa

Fernando Vázquez, Area Developer en Expense Reduction Analysts, consultora líder en optimización de costes, ofrece claves de tonificación a las empresas en plena recuperación económica

El pasado 4 de abril, el Gobierno presentó los presupuestos generales con una previsión de crecimiento del 2,5%. Sin embargo, tanto el FMI, como el BBVA y el Banco de España ya han vaticinado que podría acercarse al 3% y las previsiones apuntan que a finales de año podría recuperarse el nivel del PIB previo a la crisis hasta los 1,130 billones de euros. La consultora especializada en optimización de costes Expense Reduction Analysts propone recetas a las empresas para un crecimiento saludable.

Durante la crisis, Expense Reduction Analysts, presente en España desde el 2006, ayudó a muchas empresas a reducir sus gastos en una media del 20% para superar el bache. Un negocio redondo, ya que sus honorarios son un porcentaje de los ahorros conseguidos. “Ahora es como si las compañías se encontraran de pronto con un gran bufet, pero sigue siendo importante cómo comer para crecer en músculo financiero sin añadir grasa corporativa. Es decir, controlando los gastos generales y rediriéndolos para ganar en competitividad”, explica gráficamente Fernando Vázquez,

Area Developer en Expense Reduction Analysts.

Según la experiencia de Vázquez, los brotes verdes son evidentes. “Nuestros clientes están volviendo a la senda del crecimiento. En Retail, un sector que empezó a repuntar en el 2015 después de siete años de caídas, vemos incrementos de las ventas próximos al 15% en aquellas empresas que han sabido tomar ventaja”, confirma. “*Las empresas deben centrarse ahora en las ventas. Deben aprovechar las nuevas oportunidades que les ofrece el mercado nacional y lanzarse a conquistar otros más allá de*

sus fronteras”, añade. “Y ahí entramos nosotros”, concluye.

Para este ingeniero con una gran trayectoria en compañías energéticas contar con expertos de primer nivel en especialidades muy concretas es una de las claves de los notables porcentajes de éxito de la consultora. “Nosotros nos dedicamos a buscar ahorros en cuentas en las que tenemos mucha experiencia. Así nuestro cliente puede centrarse en lo que realmente hace bien, en su core business, para preocuparse sólo de aprovechar esas nuevas oportunidades”, señala. “Nuestras recomendaciones están destinadas a mantener la tonificación que les va a permitir ser más fuertes y más rápidos”, continúa.

Revolución 4.0

Las empresas han aprendido de la recesión y ha quedado un poso de buenas prácticas, pero la evolución del mercado requiere adaptaciones. “Según nuestros estudios, sólo el 33% de las empresas tiene bien estructurada su estrategia 4.0., la llamada cuarta revolución industrial. Después de la consolidar la presen-



Contar con expertos de primer nivel en especialidades muy concretas es una de las claves de los notables porcentajes de éxito de la consultora

cia en Internet, las empresas que quieren ser competitivas deben manejar bien el Big Data y contar con herramientas de análisis que le aporten información continua e instantánea sobre sus clientes y sus productos para poder posicionarse adecuadamente. Son procesos que requieren importantes inversiones y es sensato que éstas surjan de una gestión saludable del gasto”, recomienda.