



Expense Reduction
Analysts

Antes de reducir personas,
¡reduzca gastos generales!

No pierda de vista la salud organizativa a largo plazo.



A medida que se acerca 2024, el temor a una nueva recesión económica sigue acechando a muchas empresas. El sector manufacturero sigue sufriendo el doble impacto de la inflación y los despidos, este último que quizá podría mitigarse (como veremos más adelante).

Todos conocemos los importantes retos a los que se enfrenta la economía mundial. Algunas empresas están frenando las inversiones de capital en 2024, mientras que otras están recortando en áreas de su negocio sin pensar demasiado en las implicaciones a largo plazo.

Después de casi cuatro años de adaptación a unas condiciones empresariales perturbadas por la pandemia, las secuelas de la inflación y el temor a la recesión tienen a los dirigentes luchando por ajustar los presupuestos al menor crecimiento de los ingresos. Acosados por la ansiedad de tomar decisiones equivocadas y tener que dar malas noticias, los directivos suelen ser propensos a tomar decisiones miopes a la hora de recortar gastos. Y cuando se trata de mantener los resultados previstos del recorte de costos, la mayoría de las organizaciones son pésimas (¡sentimos decirlo!).

Según [un estudio](#), sólo el 43% de las empresas consiguen reducir costos el primer año, y sólo el 11% puede mantener un comportamiento prudente durante el tercer año. El último fracaso que vemos suele venir de apartar la vista del futuro. Por ejemplo, sólo el 9% de las empresas crea capacidad suficiente para asumir el crecimiento y la innovación en apoyo de sus aspiraciones a largo plazo.

En lugar de agarrarse a un clavo ardiendo o hacer lo que parece “menos doloroso”, los líderes deben redoblar sus esfuerzos para proteger las aspiraciones y la cultura a largo plazo de su organización. Si se enfrenta a la necesidad de apretarse el cinturón, ERA está ayudando a clientes de todo el mundo a reducir costos y mejorar el crecimiento de la empresa al mismo tiempo.



Concéntrese en la estrategia, no en los objetivos de costos.

El hecho de que el crecimiento no se haya materializado o de que factores externos contribuyan a reducir los ingresos y aumentar los costos no significa que su estrategia no sea sólida. Los líderes que se lanzan a recortar costos sin reafirmar primero (y ajustar si es necesario) la estrategia de la organización probablemente lleven a sus empresas a un latigazo cervical. Si su estrategia a largo plazo sigue siendo sólida en contraste con el rendimiento y los resultados actuales, es hora de apoyarse en esa estrategia y averiguar cómo hacer reducciones a corto plazo que afirmen los objetivos a largo plazo, en lugar de abandonarlos.

La relación entre inflación y despidos es compleja.

Ambas pueden influirse mutuamente. Los despidos pueden reducir la producción y la oferta de bienes y servicios, lo que puede aumentar la demanda de bienes y servicios que escasean. Este aumento de la demanda puede hacer subir los precios de estos bienes y servicios, dando lugar a la inflación. Del mismo modo, la inflación puede provocar un aumento de los costos de producción de las empresas, lo que puede dar lugar a medidas de reducción de costos, como los despidos.

Sabemos que cuando los costos aumentan, lo más fácil es subir los precios. Pero cuando eso ya no es una opción, lo más fácil es recortar personal. Pero antes de tomar esta decisión a corto plazo, puede buscar en otras partidas de sus costos ahorros y oportunidades.


Nuevos conocimientos para optimizar su base de costos.

Una empresa media gasta alrededor del 70% de sus ingresos en proveedores. Pero en el vertiginoso mundo de los negocios de hoy en día, puede resultar difícil asegurarse de que los proveedores cumplen sistemáticamente las necesidades de la empresa y optimizan los costos. Para la mayoría de las empresas, los nuevos retos y la visión del mercado ofrecen una oportunidad inmediata y material de aportar valor.

Una evaluación de oportunidades le ofrece un análisis detallado de su gasto en proveedores. Descubra oportunidades para ahorrar dinero, además de buscar formas de aumentar el valor de los proveedores y mejorar las prácticas de trabajo:

- Perspectivas de expertos que cuestionan la forma en que se hacen las cosas hoy en día.
- Ideas rápidas y prácticas para transformar los costos de los proveedores.
- Una plataforma para la contratación estratégica y un plan para generar valor.





A continuación, compartimos algunos ejemplos prácticos de cómo se han conseguido eficiencias y ahorros para los clientes, lo que les ha permitido mitigar los despidos y reinvertir en crecimiento.

Cómo ayudamos a un conocido fabricante de aromas alimentarios a reducir sus existencias

El escenario

Un conocido fabricante de alimentos necesitaba reducir su inventario, centrándose especialmente en reducir su stock lento y obsoleto.

Resultado

El cliente se benefició de una reducción de su inventario global gracias a una mayor visibilidad de sus previsiones. La mayor visibilidad y los KPIs adecuados provocaron un cambio en su forma de pensar cuando se enfrentaban al sesgo de sus previsiones (consumo excesivo o insuficiente). Los indicadores clave de rendimiento correctos y un cambio de dirección respaldaron sus objetivos de reducción.

En un periodo de tres años, el inventario se redujo en más de 4 millones de dólares, sin dejar de prestar servicio a sus clientes.

Cómo ayudamos a un fabricante con las operaciones y la eficiencia de su almacén

El escenario

El cliente fabrica productos para la industria hortícola con múltiples centros de producción en el Reino Unido y Europa. Buscaban transformar sus operaciones y reducir costos tras la adquisición.

Un fabricante de productos granulados de tamaño medio necesitaba una revisión exhaustiva de su almacén. Con un nuevo almacén alquilado de 120.000 pies cuadrados, nuestro cliente estaba infrautilizando sus operaciones y poniendo en peligro el retorno de la inversión en las instalaciones.

ERA llevó a cabo una revisión para, a corto plazo, maximizar el espacio y salvar la distancia que les separaba del ROI previsto.

Resultado

Rápidamente emprendimos una revisión de sus operaciones de almacenaje y de su plan de futuro para generar opciones que permitieran al cliente acelerar su elección preferida. Las opciones incluían:

- Vender espacio a empresas estacionales.
- Traer a la empresa el punto de venta que se almacenaba en las instalaciones de los proveedores.
- Subarrendar una parte del almacén a una empresa de comercio electrónico, lo que permitiría realizar envíos directos al consumidor.

Se adoptó una versión híbrida de estas soluciones propuestas, generando ingresos adicionales y reduciendo las pérdidas, lo que supuso un ahorro de más de \$375.000.



Cómo ayudamos a un fabricante de productos químicos de gran consumo

El escenario

Mismo cliente que en el caso anterior (fabricante de productos para la industria hortícola)

Resultado

Con una revisión total de su cadena de suministro y teniendo en cuenta la estrategia a largo plazo del cliente, pudimos reducir su huella de fabricación generando un ahorro neto de más de un millón de dólares. La capacidad de los demás centros del Reino Unido absorbió los volúmenes, lo que supuso una interrupción mínima del servicio a sus clientes minoristas.

Como resultado, surgieron nuevas oportunidades que generaron más ingresos para el cliente.

Pudimos reducir su huella de fabricación generando un ahorro neto de más de un millón de dólares.

Vemos oportunidades donde nunca creyó que las hubiera.

Qué puede esperar de nosotros:

- Analizamos sus gastos generales.
- Revelamos oportunidades de ahorro ocultas.
- Optimizamos los gastos generales de forma sostenible.
- Le daremos el margen empresarial que necesita.
- Trabajamos sin perturbar su actividad diaria.
- Basamos nuestro trabajo en la confianza y la franqueza.
- Trabajamos a éxito.



Expense Reduction
Analysts



Value Through Insight™
expensereduction.com