

# Trabajo y formación

RECURSOS HUMANOS, GESTIÓN DE PERSONAL Y OFERTAS DE EMPLEO

Coordinación  
Pablo Rodríguez  
pablor@epi.es

emv

En tiempos de crisis las empresas adoptan estrategias que ofrezcan resultados inmediatos. Durante el Seminario del IVAFE (Instituto para la Formación Empresarial en España) *Cómo implantar un programa de reducción de costes con efecto inmediato y sostenible*, los expertos pusieron el acento en la reducción de costes de las empresas en la que cabe cuestionarse o revisar «todo» el proceso.

## Estrategia empresarial

### La reducción de costes

LEVANTE-EMV VALENCIA

Los expertos de Deloitte remarcaron la importancia de la consonancia de la reducción de costes desde una perspectiva estratégica en el Seminario del IVAFE *Cómo implantar un programa de reducción de costes con efecto inmediato y sostenible*, que tuvo lugar en el Hotel Sorolla de Valencia.

Tras la introducción a la jornada por el Presidente del IVAFE, Ignacio Bernabé, que señaló la importancia de aplicar el término «sostenibilidad», a cualquier iniciativa que se emprenda en la empresa, intervino el socio director de la Comunidad Valenciana

de Deloitte, Jesús Tejel, que explicó las claves del éxito para implantar un programa de reducción de costes fundamentadas en la experiencia adquirida por Deloitte durante los últimos años en múltiples proyectos.

Tejel explicó que en primer lugar debe realizarse un enfoque estratégico, respetando los siguiente principios: establecer un objetivo ambicioso (15%) abordando toda la Compañía o Grupo, cuestionándose «todo» (incluidas las vacas sagradas), revisando toda la cadena de valor, buscando nichos de crecimiento y de forma rápida.

«Se deben romper paradigmas como dejar a los clientes que hagan el trabajo (Ikea), más calidad por menos precio y el tiempo es dinero», afirmó en su ponencia Jesús Tejel

«Hay que establecer un objetivo ambicioso abordando toda la compañía, cuestionando todo (incluidas las vacas sagradas) y revisando toda la cadena de valor»

En este sentido se deben romper paradigmas como convertir costes en ingresos (como Ryanair), dejar a los clientes que hagan el trabajo (Ikea), más calidad por menos precio y el tiempo es dinero.

En segundo lugar hay que respetar los cinco máximas de reducción de costes:

1. Aprovechar las economías de escala (centralizar donde tenga sentido) fuera y dentro del negocio: centralización de servicios corporativos, concentración logística e industrial, agrupaciones de compra y fusiones con el efecto colateral aparece la liberación de activos
2. Mejorar la productividad (curva de aprendizaje): administrativa, comercial, industrial y de compras, tanto de outsourcing como de compras generales
3. Revisar las estrategias de externalización: Outsourcing, subcontratación e internet / globalización
4. Reducir la complejidad: clientes, mercados, productos, estructuras más planas y menos matriciales, procesos, procedimientos y societaria
5. Capital intelectual (medir y mejorar): aumentar la frecuencia de la planificación, priorización de inversiones, evitar los fallos de coordinación (stocks), visión de caja versus beneficio y aprovechar el potencial de los mandos intermedios.

Y en tercer lugar alinear las recompensas y no bajar la guardia: revisar los objetivos ajustándolos a la nueva estrategia, mantener la tensión revisando el nivel de cumplimiento de los objetivos, establecer un sistema de seguimiento, desarrollar competencias y progresivamente crear una cultura de austeridad y de mejora continua.

#### Programa de seminarios

Todos los asistentes coincidieron en la aplicabilidad de las soluciones expuestas de reducción de costes y en la importancia de su correcta cuantificación para poderlas vender internamente en las compañías.

Este seminario se enmarca dentro de la iniciativa del IVAFE para facilitar a las empresas valencianas, una formación directiva de alto nivel. El próximo seminario que tendrá lugar el 9 de junio bajo el título *Compromiso, talento y formación estratégica: la nueva dirección de personas*, tratará un tema de especial relevancia para la dirección general, y la dirección de recursos humanos. Los seminarios de los próximos días 16, 23 y 29 de junio llevarán por título *A la búsqueda de océanos azules; La oportunidad de crecer en tiempos difíciles; y Especializarse o morir: la especialización, una ventaja competitiva sostenible*. El claustro del IVAFE para estos programas, está formado por las firmas Capgemini, Erns & Young, y GfK Emer Ad Hoc. Research.



Los expertos durante el seminario celebrado en el hotel Sorolla de Valencia. LEVANTE-EMV

## El pago de la hipoteca condiciona las vacaciones

**ESTUDIO** EL 16% DE LOS ESPAÑOLES NO PODRÁ IRSE DE VACACIONES ESTE VERANO POR CULPA DE SU HIPOTECA Y LOS QUE SE VAN GASTARÁN MENOS

EUROPA PRESS MADRID

El 15,8% de los españoles confiesa que no podrá irse de vacaciones este año debido a su hipoteca y cerca del 30% asegura que el presupuesto para gastarse en este periodo estival se ha reducido drásticamente en comparación con el pasado, según revela un estudio de la inmobiliaria Zapata.

Los jóvenes son «los más afectados» por la crisis, y mientras que ocho de cada diez encuestados desea tener un piso propio, el 13% defiende las ventajas de los pisos en alquiler.

El 21% estaría dispuesto a firmar una hipoteca a más de 40 años, cifra que asciende cinco puntos en el caso de que se le concediesen ayudas oficiales. A pesar de ello, el 22% de las mujeres entre 25 y 34 años ve como «algo imposible» comprarse un piso en los próximos cinco años.

Por su parte, el documento revela que el 13% de las mujeres y el 18% de los hombres

**El 30% reconoce que ha reducido drásticamente el presupuesto de gasto para las vacaciones estivales, según un estudio de la inmobiliaria Zapata**

que tienen entre 25 y 29 años y se acaban de emancipar estudian seriamente la posibilidad de volver a casa de sus padres. Precisamente esta situación inmobiliaria es la que hace que una cuarta parte de los encuestados de entre 30 y 34 años aún vivan en el domicilio parental.

Para el 16% de los hombres, de entre 24

y 34 años, tener pareja estable es un factor clave a la hora de comprarse un piso, opinión que solo comparte el 8% de las mujeres de esa edad, quienes confiesan que ese hecho «no lo tienen en cuenta» a la hora de adquirir una vivienda.

Ante esta situación, la inmobiliaria ha puesto en marcha una promoción (www.quierounpiso.com) dirigida a jóvenes, especialmente a los que se encuentran compartiendo piso y a los que todavía viven con sus padres, que promociona a través de varios sitios web pisos en Madrid por 600 euros al mes, sin entrada y gastos incluidos.