



Jorge Alemán - Analista de reducción de costos
Cel.787 697 9830
jorgealemantop@gmail.com

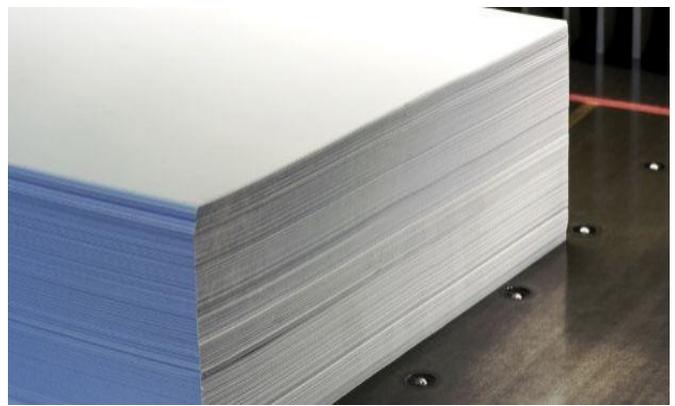
Tema- Como protegerse eficientemente en las compras de equipos de oficina.

El escritor ha estado involucrado en esta industria en carácter de vendedor, gerente de ventas, gerente de servicio, presidente de “dealer de copadoras e impresoras y en diferentes facetas como comerciante, ahora como dueño de la compañía de consumibles de impresoras y copadoras, en total sobre 25 años.

Los analistas de reducción de costos actúan como asesores confiables.

Los analistas de para miles de empresas en todo el mundo como consultores de optimización de costos y gestión de suministros, generando importantes ahorros año tras año. Utilizamos nuestra experiencia y experiencia en la industria para ofrecer ahorros financieros tangibles en la industria de equipos de oficina.

Nuestro modelo y estructura se ajustan a la escena comercial actual, que cambia rápidamente, y se adapta extremadamente bien a la economía actual. Nuestra visión es continuar liberando potencial y eso se aplica igualmente a analistas, clientes y empleados. Al seguir siendo humildes, honestos y esforzarnos por poner siempre en primer lugar las necesidades de nuestros clientes, fomentamos nuestro negocio y cumplimos nuestra misión.



Detectando errores en compras, pagos y gastos.

10 Reglas básicas para reconocer si estamos o hemos pagado de más en nuestras copadoras-impresoras.

- #1- Nunca pague por adelantado el costo de los próximos años de contrato de mantenimiento, esto hace que usted pague intereses por un servicio que no ha recibido y posiblemente nunca recibirá.
- #2- Nunca financie un equipo por más de tres años, ya que muchos de estos equipos no duran tanto y luego se verá obligado/a a integrar esa deuda en el nuevo equipo cuando así sea necesario y quien decide si es necesario?
- #3- Evite ser convencido de poner un 10% del costo del “lease” al finalizar el termino, esto lo hacen las empresas de equipos solo para que usted piense que está teniendo un buen negocio por “financiar” a un pago mensual bajo y pagar muchísimo por el servicio de mantenimiento .se vea obligado a permanecer con su suplidor actual y se le haga más difícil cambiar porque hay una deuda y hay que resolverla antes de que usted haga cualquier cambio que desee hacer con sus equipos.
- #4- No permita que sea un novato comprador el que haga la negociación con el suplidor de equipos, créame, saldrá perdiendo mucho.
- #5- Nunca permita poner el costo de los Toners dentro del contrato de mantenimiento de sus equipos .
- #6- No permita que sea el vendedor de equipos el que le sugiera lo que usted necesita. Consulte con un profesional.

Como protegerse eficientemente en las compras de equipos de oficina.

#7- Bajo ninguna circunstancia deje de comparar e metro de la copiadora con la complicada factura de su empresa de servicio de copiadora, Hay muchos errores en eso y al usted pagarlo esta aceptando lo que la factura dice.

#8- Nunca adquiera un solo equipo de copiado-impresión y escaneo para todo un departamento, esta centralización de sus procesos parece ser una buena idea solo en papel y quien único se beneficia es la empresa de copiado ya que solo sirven a un solo equipo que usualmente tiene muchísimo mas capacidad que la que usted necesita y por tal requiere muy poco servicio, o sea, el dinero del contrato de servicio es casi completo para el dealer, algo más sensato es proveerle las herramientas a su personal que le permitan ser más eficiente.

#9- Evalúe el consumo de impresión y copiado antes de evaluar el equipo que usted adquiera.

#10- Evalúe las ventajas y desventajas competitivas de cada uno de los equipos que se estarán comparando, existen varias empresas que proveen este servicio, una de ellas es **Buyers Laboratories**, con esta información usted podrá saber bastante de lo necesario que le permitirá tomar una mejor decisión.

#11- Evalúe si los equipos instalados en su empresa están en el lugar más apropiado basado en el volumen de los usuarios y de la capacidad del equipo, el dealer no lo hará a menos que represente una venta adicional y usted terminará pagando más por las impresiones y copias sacadas en un equipo con mayor costo por copia o impresión.

#12- Antes de comprar o adquirir equipos, investigue el costo del mismo equipo en otras jurisdicciones, online etc.

#13- En un proceso limpio de irregularidades en compras se establecen cambios de liderazgo de compras aunque dejemos a las personas anteriores como parte del grupo y exhortándolos a entender los controles y cooperar con los procesos.

#14- Cuidado con los cambios abruptos en estrategias sugeridas por el representante de la empresa de impresión, muchas veces las centralizaciones o descentralizaciones son un beneficio mayor para la empresa suplidora que para el cliente.

#15- Nunca compra o adquiera estos equipos por impulso e identifique cual es la verdadera vida útil de cada equipo desde el principio, no obstante, es necesario hacer estudios sobre las condiciones de los equipos en forma metódica.

#16- Al comprar o adquirir equipos hágalo por las razones correctas, no por la relación con el suplidor, del vendedor o cual equipo es más bonito o atractivo en la oficina si no por cual equipo posee las características costo total y reputación de calidad por estudios de terceros.

#17- Nunca adquiera un equipo basado en el precio del equipo. La adquisición de estos equipos es cada vez más técnica y el costo total es la suma de muchos componentes que deben ser evaluados profundamente para saber cual es verdaderamente la mejor alternativa, incluyendo una combinación de suplidores,

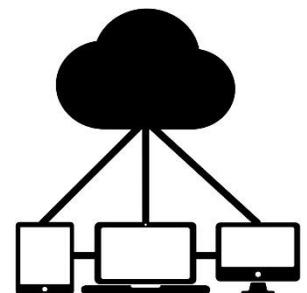
Areas de precaución en costos



Representante de fabrica para los equipos "Dealer"



Representante técnico



Representante técnico IT.