



**Institución financiera líder de México
capitaliza ahorros multimillonarios
en dólares con la metodología de
Reducción de Costos de RD**

Resumen Ejecutivo

Una **institución financiera líder en México** —de gran escala, con presencia nacional y miles de puntos de atención— enfrentaba el desafío de ejecutar objetivos agresivos de reducción de costos en tecnología, operando bajo lineamientos corporativos complejos y múltiples niveles de aprobación, con contratos vigentes con todos sus proveedores y un volumen significativo de gasto anual en servicios de telecomunicaciones y tecnología.

RD lideró un proyecto integral de optimización con foco en tres frentes —referencias de mercado, gestión de inventarios y gobierno de la demanda—, capitalizando los primeros ahorros al quinto mes desde el kickoff. En 12 meses, la institución **logró ahorros multimillonarios en dólares** validados durante el proyecto, equivalentes a un **ahorro de doble dígito** sobre el baseline analizado, junto con condiciones contractuales que aseguran eficiencias adicionales para ejercicios posteriores.

Cliente	Industria	Alcance	Solución	Resultado
Institución Financiera Líder	Servicios Financieros	Nacional (México)	Reducción de Costos de TI	Ahorros multimillonarios USD

El Desafío

La institución operaba bajo lineamientos corporativos complejos y con áreas de Compras que tradicionalmente negociaban por volumen.

Existía oportunidad de incorporar mayor granularidad técnica en el análisis de los conceptos facturados.

- **Lineamientos corporativos complejos:** Múltiples niveles de aprobación que requerían un abordaje cuidadoso para destrabar negociaciones.
- **Contratos vigentes:** Sin ventanas naturales de renegociación con proveedores estratégicos.
- **Objetivos sin cuantificar:** Lineamientos agresivos de reducción, sin estimaciones técnicas aterrizadas a la realidad operativa.
- **Inventario voluminoso:** Alto número de sitios y servicios contratados, con complejidad creciente.
- **Facturas con alta granularidad:** Cientos de conceptos por factura que requerían análisis técnico especializado.
- **Demanda sin gobernanza:** Solicitudes sin políticas estandarizadas por perfil.



La Solución

RD ejecutó una metodología propia de Reducción de Costos en TI, estructurada en un assessment exhaustivo y tres frentes de optimización trabajados de forma simultánea con las áreas de Compras, Tecnología e Infraestructura del cliente.

Los primeros ahorros se **efectivamente capitalizaron** al quinto mes desde el kickoff, reflejados directamente en la facturación del cliente.

Fase 1: Referencias de Mercado y Negociación

Assessment integral de los contratos relevantes con foco quirúrgico en los conceptos específicos de cada factura, sustentado en **análisis contra rangos de referencia de mercado**:

- ✓ **Análisis conceptual:** Revisión detallada de los conceptos facturados contra rangos de referencia de mercado, sin alterar calidades de servicio.
- ✓ **Negociación sobre contratos vigentes:** Apertura de mesas con proveedores estratégicos pese a no contar con vencimientos.
- ✓ **Optimización selectiva:** Ajustes focalizados sobre los conceptos con mayor desviación respecto al mercado.
- ✓ **Múltiples iteraciones:** Varias rondas de negociación con cada proveedor estratégico hasta alcanzar el resultado óptimo.

Fase 2: Optimización de Inventarios

- ✓ **Identificación de oportunidades:** Se identificaron oportunidades de optimización en inventario, dimensionamiento y homologación tarifaria.
- ✓ **Validación operativa:** Cada ajuste validado operativamente para asegurar la no afectación del servicio.
- ✓ **Homologación de condiciones:** Unificación de condiciones comerciales entre servicios equivalentes contratados en distintos momentos.
- ✓ **Foco en sustentabilidad:** Optimizaciones aplicadas en tarifa, no como ajustes puntuales no recurrentes.

Fase 3: Gobierno de la Demanda

Más allá del ahorro inmediato, RD trabajó en establecer una estructura de gobierno que asegurara la sostenibilidad del modelo:

- ✓ **Políticas homologadas por perfil:** Planes y servicios estandarizados según rol organizacional.
- ✓ **Reglas de excepción documentadas:** Estructura clara para solicitudes fuera de estándar con autorizaciones formales.
- ✓ **Dimensionamiento por tipología:** Estándares homologados según uso real y carga operativa.
- ✓ **Revisión periódica:** Incorporación de mecanismos de revisión periódica contra referencias de mercado en contratos relevantes.

Resultados y Métricas

El proyecto generó resultados medibles y efectivamente capitalizados:

Multimillonarios USD

Ahorros validados en 12 meses

Doble dígito

% de ahorro sobre baseline

5 meses

Tiempo al primer ahorro capitalizado

Plurianual

Eficiencias comprometidas a futuro

Periódica

Revisión contra referencias de mercado

3 frentes

Mercado
Inventario
Demanda

El Valor Diferencial RD

RD complementa la negociación comercial tradicional con una **mirada técnica y granular sobre cada concepto facturado**. En lugar de trabajar únicamente sobre descuentos generales, el modelo identifica oportunidades específicas por servicio, tarifa y condición contractual, permitiendo capturar ahorros sostenibles, **gobernables y proyectables directamente en factura**.

El modelo comercial de RD se basa en **success fee**: el 90% de los honorarios depende del ahorro real validado durante el proyecto y efectivamente capitalizado por el cliente.



Feedback recibido durante el proyecto

El cliente destacó la capacidad de RD para **identificar oportunidades de eficiencia sobre contratos vigentes** y trabajar con **alto nivel de detalle sobre los conceptos facturados**. El abordaje técnico —centrado en el análisis conceptual contra referencias de mercado, en lugar de descuentos generales— permitió mejoras estructurales en las condiciones contractuales, sin alterar la calidad del servicio ni la relación operativa con los proveedores. La incorporación de mecanismos de revisión periódica en los contratos relevantes fue valorada como un aporte sostenible más allá del ahorro inmediato.

Beneficios Cualitativos

- **Negociación efectiva en entornos complejos:** Ahorros tangibles pese a múltiples niveles de aprobación.
- **Trabajo sobre contratos vigentes:** Sin esperar vencimientos, manteniendo intacta la relación operativa con cada proveedor.
- **Visión integral del gasto:** Mirada simultánea sobre referencias de mercado, inventario y demanda.
- **Ahorros gobernables:** Reducciones en tarifa real, no en ajustes puntuales difíciles de proyectar.
- **Sostenibilidad post-proyecto:** Mecanismos de revisión periódica y políticas homologadas con efecto plurianual.
- **Modelo success fee:** El 90% de los honorarios depende del ahorro real validado durante el proyecto.

Conclusión

El caso demuestra que la reducción de costos en TI es alcanzable incluso en los escenarios más desafiantes: lineamientos corporativos complejos, contratos vigentes con todos los proveedores y volúmenes operativos masivos.

La diferencia no estuvo en pedir descuentos. Estuvo en **conocer cada concepto de cada factura, en abrir negociaciones técnicas** sobre los conceptos con mayor oportunidad y en **gobernar la demanda** mediante políticas homologadas.

El cliente quedó con un modelo de gobernanza del gasto en TI que le permite seguir capturando eficiencias de manera autónoma.



¿Cuánto puede ahorrar tu organización?

RD es la consultora líder en gestión y optimización de gastos de TI en América Latina. Modelo comercial alineado al resultado (success fee).

[AGENDAR UN ASSESSMENT](#)

Nota de confidencialidad: Por acuerdos de confidencialidad, ciertos datos de identificación del cliente, proveedores, contratos y condiciones comerciales fueron omitidos o agregados.





+52 (55) 4444 4832



martin.vaglio@rd-its.com



rd-its.com

México

Prol. Moliere 450 B, Of. 303
Miguel Hidalgo, CDMX
C.P. 11529