



**Grupo Coppel ahorra cerca de
100 millones de pesos en
telecomunicaciones con la
metodología de Reducción de
Costos de RD**

Resumen Ejecutivo

Grupo Coppel —uno de los conglomerados más grandes de México, con más de **120,000 colaboradores**, cerca de **1,800 tiendas departamentales**, más de **1,300 sucursales bancarias (BanCoppel)** y **Afore Coppel** entre sus unidades de negocio— operaba con un gasto anual de **aproximadamente 1,000 millones de pesos** en servicios de telecomunicaciones, con cerca del 90% concentrado en un único conglomerado proveedor.

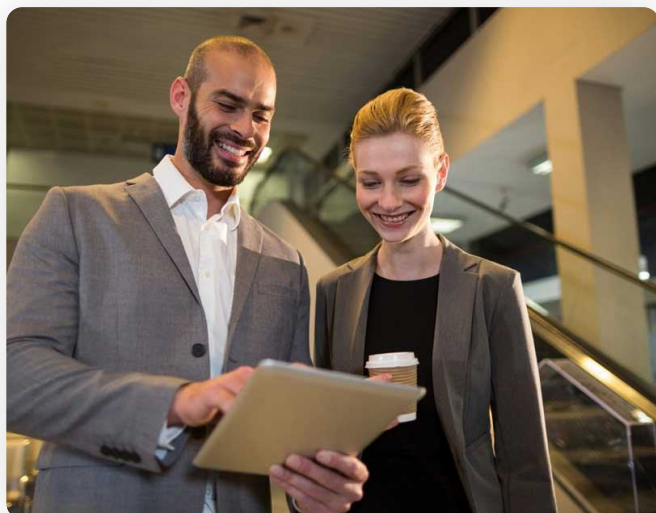
RD ejecutó un proyecto integral de optimización aprovechando la economía de escala del grupo —al consolidar la negociación en un único contrato corporativo para todas las unidades de negocio— y combinando rediseño contractual, redimensionamiento de planes y negociación experta. El resultado: **cerca de 100 millones de pesos en ahorros** capturados de manera transversal entre datos, telefonía móvil y telefonía fija.

Cliente	Industria	Alcance	Solución	Resultado
Grupo Coppel	Retail & Banca	Grupo completo	Reducción de Costos de TI	~100M MXN (~20%)

El Desafío

El grupo enfrentaba una problemática estructural común a las organizaciones de alta capilaridad: el crecimiento del negocio generaba un aumento desproporcionado del gasto operativo en TI, comprimiendo el margen.

- **Sin visibilidad consolidada del gasto:** Falta de una foto clara del inventario y los servicios contratados a nivel grupo.
- **Concentración crítica con un proveedor:** Cerca del 90% del gasto en telecomunicaciones concentrado en un único conglomerado.
- **Relaciones operativas de larga data:** Vínculos históricos entre equipos de TI y proveedores dificultaban la negociación franca.
- **Transformación tecnológica en curso:** Migración SD-WAN que generaba bajas escalonadas y complicaba la auditoría.
- **Crecimiento desalineado del gasto:** El costo operativo aumentaba sin proporción al crecimiento del negocio.
- **Resistencia organizacional al cambio:** Áreas técnicas con décadas operando bajo la misma lógica de compras.



La Solución

RD diseñó una estrategia que aprovechó la economía de escala del grupo —al consolidar la negociación en un único contrato marco para todas las unidades de negocio— y abordó simultáneamente las tres tecnologías clave: **telefonía móvil, telefonía fija y datos/internet**.

El hallazgo inicial fue contundente: un único concepto facturado estaba generando **~800,000 pesos mensuales** en cargos sin sustento técnico, equivalentes a **cerca de 10M MXN anuales**.

Fase 1: Línea Base y Hallazgos

Reconstrucción del baseline real del gasto a partir de facturas, contratos e inventarios. El abordaje técnico fue clave para destrabar la resistencia interna y demostrar oportunidad con datos:

- ✓ **Levantamiento completo:** Análisis exhaustivo de facturas, contratos vigentes e inventarios por unidad de negocio.
- ✓ **Valor unitario por servicio:** Definición de la unidad de medida sobre la cual auditar cada ahorro futuro.
- ✓ **Hallazgo demostrativo:** Identificación temprana de cargos sin sustento que aceleraron la apertura del proyecto.
- ✓ **Foco en el 90% concentrado:** Priorización del proveedor con mayor peso en el gasto total.

Fase 2: Diseño y Ejecución

Más allá de la negociación tarifaria, RD trabajó sobre el dimensionamiento real de cada servicio y la readecuación de planes:

- ✓ **Readecuación de planes móviles:** Más de 20,000 líneas analizadas y reasignadas según consumo y perfil.
- ✓ **Cancelaciones validadas:** Eliminación de servicios sin uso real, validadas operativamente antes de la baja.
- ✓ **Dimensionamiento de datos:** Ajuste de anchos de banda a la transaccionalidad efectiva de cada sucursal.
- ✓ **Ejecución por tracks:** Primero móvil (~4 meses), luego telefonía fija y datos (~6 meses adicionales).

Fase 3: Auditoría y Control

Cada ahorro identificado se validó en factura antes de ser declarado como saving. RD acompañó al cliente durante todo el ciclo de captura, asegurando la sostenibilidad de las mejoras alcanzadas:

- ✓ **Validación factura por factura:** Cada peso de ahorro auditado contra la facturación real del proveedor.
- ✓ **Control de aplicación efectiva:** Seguimiento mensual del cumplimiento de las condiciones renegociadas.
- ✓ **Tablero de gobierno del gasto:** Reportería periódica para el cliente con métricas de captura y proyección.
- ✓ **Sostenibilidad post-proyecto:** Mecanismos de revisión y políticas homologadas para preservar las eficiencias en el tiempo.

Resultados y Métricas

El proyecto generó ahorros tangibles y medibles a través de los tres frentes tecnológicos:

+100M MXN	~20%	+20,000	3 frentes	2 contratos	1 grupo
Ahorros totales del proyecto	Reducción sobre baseline	Líneas móviles readecuadas	Móvil · Fija · Datos	Revisión contra referencias de mercado	Economía de escala consolidada

El Valor Diferencial RD

El proyecto demostró que las organizaciones de alta capilaridad —retail y banca— concentran oportunidades de ahorro estructural muy significativas, ocultas dentro de relaciones comerciales históricas. La clave estuvo en el **análisis conceptual de cada cargo**, no en negociar sobre el total.

RD opera bajo un modelo de **success fee**: el 90% de los honorarios depende del ahorro real auditado en factura.



Lo que diferenció a este proyecto

- ✓ **Negociación consolidada a nivel grupo.** Un único contrato marco aprovechó la economía de escala combinada de retail, banca y afore.
- ✓ **Hallazgo demostrativo temprano.** ~10M MXN anuales detectados en un solo concepto destrabaron la apertura organizacional al proyecto.
- ✓ **Modelo 90% success fee.** Honorarios atados íntegramente al ahorro auditado. Riesgo asumido por RD.
- ✓ **Transformación tecnológica como palanca.** La migración SD-WAN en curso se convirtió en argumento de negociación, no en obstáculo.
- ✓ **Tres tecnologías en paralelo.** Móvil, fija y datos abordados por tracks coordinados, con auditoría independiente por línea.
- ✓ **Auditoría rigurosa post-impacto.** Validación factura por factura de cada saving capitalizado por el cliente.

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 de Grupo Coppel demuestra que las grandes organizaciones de alta capilaridad —tanto en retail como en banca— concentran **oportunidades de ahorro estructural muy significativas**, ocultas dentro de relaciones comerciales históricas y dimensionamientos heredados.

La clave no estuvo en pedir descuentos. Estuvo en **reconstruir el baseline con datos**, en **cuestionar conceptos específicos de cada factura**, en **usar la transformación tecnológica como palanca** en lugar de verla como obstáculo, y en **consolidar la economía de escala** del grupo en una sola mesa de negociación.

Los **cerca de 100 millones de pesos de ahorro** capturados de manera transversal entre datos, telefonía móvil y telefonía fija son resultados concretos. Pero el mayor valor es el aprendizaje organizacional: el grupo ahora cuenta con un modelo replicable de gobernanza del gasto en TI.



¿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](#)



+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