



Noviembre 2011

November 2011

Ps Castellana, 226-5A
28046 Madrid

Tel.: +34 91 315 7451
Fax: +34 91 733 7190
E-mail: info@allegmusic.com

Ps Castellana, 226-5A
28046 Madrid

Tel.: +34 91 315 7451
Fax: +34 91 733 7190
E-mail: info@allegmusic.com

Externalización

La Externalización (*outsourcing* si preferimos el término anglosajón) puede definirse como la transferencia de actividades y poderes de decisión a otra entidad, generalmente según un contrato formal con control de resultados, incentivos y penalizaciones y cláusulas de rescisión.

Las empresas externalizan por muchas razones. Con frecuencia los **COSTES** resultan determinantes. Mediante la externalización se puede contar con profesionales del más alto nivel a costes razonables, algo impensable mediante la contratación laboral.

Pero **mejorar la ratio coste/calidad** es sólo uno, aunque importante, de los elementos de decisión. Las empresas pequeñas, eficientes y muy especializadas pueden concentrarse mejor si externalizan las funciones que quedan fuera de su campo de conocimiento específico.

Piense en una empresa de servicios de ingeniería altamente especializados o un nuevo proyecto con base en Internet para proporcionar información de mercado sofisticada. Con toda probabilidad esos equipos humanos se encuentren perdidos ante la carga de trabajo que suponen la contabilidad, los impuestos, las nóminas y la administración en general en cualquier país del mundo.

¿Por qué no externalizar estas áreas que están fuera del ámbito específico que la empresa domina?



Outsourcing can be defined as the transfer of activities and decision power to another entity, usually by formal contract with specific performance measures, related rewards and penalties as well as exit clauses.

Companies resort to outsourcing for many reasons. Often **COST** becomes a decisive motive. Through outsourcing, top professionals can be retained at reasonable costs, something that would be impossible through conventional employee hiring.

But **improving the cost/quality ratio** is just one, albeit important decision issue. Small, highly efficient, specialised companies can often improve company focus by outsourcing those functions falling outside their specific knowledge fields.

Think of a company providing highly specialised engineering services, or a new venture providing Internet-based market intelligence. It is likely that these efficient teams are nonplussed by the workload that financial, tax, payroll, accounting and general administration impose on any legal entity anywhere in the world.

Why not outsource these areas falling outside the company's main abilities and strengths?



Externalización: Ventajas e Inconvenientes

Como todas las decisiones importantes, la externalización requiere un análisis cuidadoso.

As all important decisions, outsourcing has to be weighed carefully.

Externalización: Ventajas

- Reducir costes de personal
- Mejorar economías de escala
- Permitir a la organización concentrarse en aquello en lo que es mejor
- Reducir la necesidad de mantenerse al día en los cambios que afectan a las áreas externalizadas
- Reducir la necesidad de espacio en oficinas
- Asegurar el cumplimiento de plazos en la entrega de trabajos externalizados
- Asegurar la calidad en los trabajos externalizados
- Reducir la necesidad de que la Dirección se ocupe de gestionar las actividades externalizadas



Outsourcing Advantages

- Reduce personnel costs
- Improve economies of scale
- Enable the organisation to concentrate on core competencies
- Reduced need to keep abreast of changes in outsourced functions
- Reduce office space needs
- Assured timely delivery of outsourced functions
- Assured quality of outsourced functions
- Reduced involvement of Management in the details of outsourced activities

Externalización: Inconvenientes

- Sensación de pérdida de control
- Posibles problemas de calidad
- Tiempos de respuesta excesivos
- Imposibilidad de lograr los resultados previstos
- Clientes irritados
- Empleados, sindicatos, otros miembros de la comunidad se sienten afectados y se oponen



Outsourcing Disadvantages

- Feeling of losing control
- Possible quality problems
- Slow response time
- Inability to get desired results
- Irritated customers
- Irritated employees, unions, people within community



Externalización: El estilo AM

Cómo enfocamos la consultoría



Somos una organización pequeña y estamos orgullosos de acometer las tareas de consultoría de manera proactiva. Seguramente por esta razón, pocas veces realizamos trabajos "por hora" o "por jornada" y, cuando los hacemos, es para analizar cómo podemos ayudar a nuestros clientes.

Las circunstancias han hecho que nuestros clientes sean principalmente filiales pequeñas y medianas de empresas multinacionales con intereses en España.

Se nos ha repetido con frecuencia que nuestra "ventaja competitiva" es que proporcionamos **seguridad** ("peace of mind") a quienes estando lejos de las filiales y siendo responsables de ellas, saben que están en buenas manos. Intentamos construir una relación de plena **CONFIANZA**.

Cuando llegamos a un acuerdo de consultoría, la empresa se convierte en "nosotros"; nunca es "cuáles son VUESTROS resultados este mes", sino "cuáles son NUESTROS resultados".

Aunque la presencia física de miembros de nuestro equipo es a veces imprescindible, la mayor parte del tiempo nos mantenemos en contacto usando todos los medios disponibles hoy día. Siempre tenemos acceso remoto a los sistemas informáticos de nuestros clientes para trabajar de la manera más transparente posible.

Aunque no podemos evitar reacciones negativas de los empleados que se ven desplazados (o incluso despedidos) cuando empezamos a trabajar, nunca hemos visto que nuestros clientes sientan pérdida de control o que los suyos se sientan menos mimados.

No somos una organización grande; no soportamos una estructura grande y cara. Nuestros honorarios son razonables.

¿Qué puede perder?

Outsourcing, AM Style

Our approach to Consultancy

As a small organisation, we pride in our hands-on approach to consultancy. Probably for this reason, we seldom do per-hour or per-diem work, and when we do, work is usually related to a preliminary analysis to determine the extent to which we can be of help to our customers.

A combination of circumstances has resulted in our customer-base to be mainly of small-medium subsidiaries of International companies operating in Spain.

We have been told many times that our "competitive advantage" is that we **provide peace of mind** to decision makers (who usually work far away from their subsidiaries), that these are well catered for. Complete customer **TRUST** is something we try to build.

When we come to an agreement with a customer, this company becomes "us"; it never is "how YOU have performed this month", but "how WE have performed".

While physical presence of members of our team is sometimes required, in most occasions we are in contact through various technically available channels. We always have remote access to our clients' computer systems in order to work in the most unobtrusive possible way.

While we cannot avoid irritating employees who feel displaced (or are dismissed) when we start working for a company, we have never found that our clients feel they have less control, or that our clients' clients feel less pampered.

We are not a huge organisation; we are not encumbered by a big, expensive structure. We charge reasonable fees.

What can you lose?



Externalización: Ejemplos

Contabilidad financiera, Contabilidad general, Sistemas de Gestión de la contabilidad, Gestión de inventario, Sistemas de Información a la Dirección, Gestión de cobros y pagos, Nóminas, Gestión Presupuestaria, Gestión de Inmovilizado... y otras áreas menos evidentes constituyen buenos ejemplos.

Externalizar Contabilidad financiera y Reporting



Asegúrese de cumplir con los diferentes requisitos legales y fiscales en España, al mismo tiempo que envía a la Gerencia la información precisa y a tiempo.

Para empresas multinacionales también es imprescindible que la información se prepare de manera precisa según el calendario y, en muchos casos, una conexión con el sistema ERP principal para que recoja la información de la filial.

Externalizar Gestión de tesorería



Esta es una de las áreas tradicionalmente críticas que gestionamos para muchos de nuestros clientes.

Se nos otorgan poderes notariales para manejar las cuentas bancarias, y coordinamos todas las acciones con la persona adecuada en la estructura de nuestro cliente.

Externalizar Gestión de cobros y pagos



En algunas actividades esta puede constituir un área crítica. Podemos hacernos cargo del ciclo completo desde la facturación al cobro.

Generalmente realizamos la totalidad de las gestiones de cobro a deudores incluso en el caso de morosos.

Proporcionamos un apoyo fundamental a la fuerza de ventas, bien a través de acceso online o mediante el envío de informes por e-mail.

Externalizar Tecnologías de la Información



No somos desarrolladores de software. Sin embargo en muchos casos podemos mejorar enormemente la productividad implantando pequeños módulos de software muy especializados. En estos casos, desarrollamos e implantamos estos módulos.

Somos especialistas en el uso de MS Excel como herramienta de análisis y *reporting* y tenemos dilatada experiencia en el desarrollo de sistemas de Información a la Dirección complementando paquetes de contabilidad comunes en el mercado con módulos basados en Excel para conseguir un sistema muy personalizado.

Por supuesto, damos formación a nuestros clientes para que utilicen estas herramientas de manera eficaz.

¿Quiere saber más?

Información de contacto:

Ps Castellana, 226-5A
28046 Madrid
España

Tel.: +34 91 315 7451
Fax: +34 91 733 7190
E-mail: info@allegmusic.com

Outsourcing Examples

Financial Accounting, General Accounting , Accounting System Management, Inventory Management, MIS Reports Management, Accounts Payable/Accounts Receivable Management, Payroll Management, Budgeting Management, Asset accounting Management... and other less obvious areas make good examples.

Outsourcing Financial Accounting and Reporting



Make sure to comply with all Spanish Statutory requirements as well as getting timely and exacting information to Managers.

For International companies, it is also imperative to assure timely reporting and, in many cases, an Electronic data feed to integrate the subsidiary's figures with the main ERP system.

Outsourcing Cash Management



One of the traditionally critical areas that we manage for many of our clients. We are given Powers of Attorney to manage bank accounts and liaise with the relevant area manager to ensure proper coordination.

Outsourcing Payables/Receivables Management



In some businesses this can be a very critical area. We can take over the whole cycle starting with invoicing and ending with

collections.

In many cases, we cover all debtor Collection efforts, including bad-debt Management and control.

Crucial support is provided to sales managers and personnel, either by online access or through e-mailed reports.

Salespeople Performance Analysis is part of the Management Information System that we implement.

Want to know more?

Contact information:

Ps Castellana, 226–5A
28046 Madrid
Spain

Tel.: +34 91 315 7451
Fax: +34 91 733 7190
E-mail: info@allegmusic.com

Outsourcing IT



We are not software developers. However, in many cases productivity can be dramatically improved through the implementation of small, highly specialised software modules. In these cases, we develop and implement these modules.

We specialise in MS Excel as analysis and reporting tool, and have extensive experience developing complete Management Information Systems based on off-the-shelf accounting packages that we complement with Excel-based modules to obtain a highly tailored system.

Of course, we also train our clients' employees so they can use these Tools efficiently.