

Avanza mejora la competitividad de las empresas mediante la externalización de servicios

La compañía cuenta con más de 50 centros de trabajo en Castilla y León

A

Avanza opera en Castilla y León a través de su división de *outsourcing* desde 2006, aunque no fue hasta tres años después cuando abrió la Dirección Regional, desde donde gestiona también Cantabria y País Vasco. En la actualidad, cuenta ya con más de 50 centros de trabajo en la comunidad autónoma, con una plantilla que supera los 125 trabajadores y una facturación que ronda los 2,8 millones de euros. **“Como empresa, nuestro enfoque es ser un verdadero *partner* de nuestros clientes. No queremos convertirnos en un mero proveedor, sino que pretendemos ser un socio estratégico capaz de aportar valor añadido, innovación y soluciones especializadas para cada uno de los servicios que ofrecemos. Sin duda, ése es nuestro objetivo”**, afirma Alberto Fernández, responsable de **Avanza Outsourcing**.

Su plan estratégico para los próximos años en Castilla y León pasa por consolidar su liderazgo en el campo de la externalización de servicios. **“Se está produciendo además un cambio de tendencia, pues ya no se externalizan personas, sino procesos; ni se delega la gestión de los medios, sino que se acuerdan niveles de servicio e índices de calidad”**, destaca el responsable de **Avanza**, que cerró 2012 con un volu-



Alberto Fernández, responsable de Avanza Outsourcing.

men de negocio que superó los 151 millones de euros y un equipo de más de 7.500 personas en los diez países en los que la multinacional española está presente.

Procesos logísticos

En el sector del *outsourcing*, ofrece un amplio catálogo de soluciones de negocio especializadas en cuatro áreas fundamentalmente: comercial y *retail*, administración, logística y auxiliar. Entre sus servicios, sobresalen la gestión completa de procesos logísticos o industriales en las instalaciones de sus clientes desde la recepción de la mercancía a su manipulación y distribución; el diseño y la ejecución de proyectos culturales y de ocio; las soluciones globales para el funcionamiento eficiente de edificios corporativos, centros comerciales e instalaciones públicas; y la gestión integral de procesos

administrativos, capturas de datos, fuerzas de ventas, servicios de imagen y de márketing promocional en punto de venta. **“A pesar de las dificultades económicas, esta última línea creció durante el pasado ejercicio en España un 20%. Para ser competitivo en el actual escenario, es fundamental centrarse en las actividades críticas de cada empresa, el *core* del nego-**

cio, y externalizar el resto de las actuaciones que no resulten esenciales. De esta manera, se puede conseguir no sólo transformar los costes fijos en variables, sino también una mayor eficiencia productiva y, sin duda, una mayor flexibilidad en los procesos. Hace años, esta premisa sólo la entendían las grandes compañías, pero ahora el *outsourcing* es una herramienta fundamental también para pymes, precisa Fernández.

Otras líneas de negocio desarrolladas por **Avanza** son **Unitono Contact Center**, especializada en los servicios de atención al cliente; **Instituto Avanza**, una consultoría centrada en la formación y la cualificación de personas; y **Avanza Sociosanitarios**, creada en 2012 y centrada en prestar asistencia a mayores y otros colectivos en situación de dependencia.