

Cómo unos electrónicos viejos redujeron el costo de comprar los nuevos

Una empresa de telecomunicaciones convirtió 26.900 equipos en desuso en un argumento de negociación con su proveedor de tecnología.

Sector: Telecomunicaciones · Alcance: Ecuador

1. LA REALIDAD QUE POCAS EMPRESAS CUESTIONAN

En la mayoría de las empresas existe una bodega, a veces galpones, y a veces varios pisos—donde se acumulan activos retirados, obsoletos, dados de baja: routers, módems, decodificadores, antenas, servidores. Equipos que prestaron servicio, que están dados de baja en los sistemas, pero que siguen ocupando espacio físico y contable sin que nadie haya decidido con eficiencia qué hacer con ellos.

El problema no es la acumulación en sí. El problema es que esa acumulación no está documentada con rigor. En la mayoría de los casos no existe un inventario actualizado y serializado. Y sin esa información, los equipos no son un activo gestionable: son simplemente peso muerto.

Esta situación es la norma, no la excepción. Y mientras sea la norma, las empresas seguirán perdiendo una oportunidad que no están viendo todavía.

2. EL DETONANTE

Para esta empresa, la situación cambió cuando se concretó una renovación tecnológica de escala: miles de routers de nueva generación estaban por ingresar al país para reemplazar los equipos que ya habían completado su ciclo de vida útil.

En ese contexto, se negoció con el proveedor de los nuevos equipos puso una condición sobre la mesa: para acceder a **un descuento equivalente a aproximadamente el 5%** del valor de la adquisición, la empresa debía demostrar que los equipos removidos serían destruidos y reciclados de forma técnicamente responsable. No bastaba una declaración interna ni un simple inventario contable. El proveedor exigía un acta de destrucción detallada, con la serialización completa de cada unidad (marca, modelo y número de serie) emitida por un gestor certificado que pudiera garantizar la trazabilidad del proceso.

Lo que parecía un proceso operativo rutinario adquirió, en cuestión de días, una dimensión financiera directa. Pero para materializar ese beneficio, era necesario hacer algo que no se había hecho antes: auditar con precisión y destruir certificadamente más de 26.900 equipos.

3. EL CAMBIO DE PERSPECTIVA

Los equipos no cambiaron. Lo que cambió fue la pregunta: ¿Cómo logramos que la forma en que destruimos y reciclamos estos equipos sea una ventaja de negociación?

Este es el punto en que la gestión técnica de residuos electrónicos deja de ser un trámite ambiental y se convierte en una variable dentro de una decisión de compra. No como un concepto abstracto de economía circular, sino como una decisión operativa con retorno económico medible.

El cambio de perspectiva implicó también un cambio en los criterios para elegir al socio de gestión. No bastaba con alguien que retirara los equipos y emitiera un certificado. Se necesitaba un aliado que entendiera lo que estaba en juego: la información que se iba a generar era la base de una negociación comercial, y debía ser precisa, verificable y entregada en el formato que el proveedor de nuevos equipos requería.

4. LA DECISIÓN CORRECTA

VERTMONDE asumió el reto con lo que denominamos Auditoría de Activos: un levantamiento sistemático, equipo por equipo, diseñado no solo para cumplir con los requerimientos de disposición final, sino para generar información útil y estructurada que la empresa pudiera usar para su negociación

La decisión de trabajar con un gestor con certificación R2 no fue accidental. En una operación donde la trazabilidad de cada equipo tenía valor contractual, la certificación representaba la garantía de que los procesos eran auditables, que la información era verificable y que la cadena de custodia estaba documentada desde el retiro hasta la disposición final.

En términos prácticos, esto significó que la empresa no solo pudo negociar el descuento: pudo demostrarlo. Tenía los documentos.

5. CÓMO SE EJECUTÓ

El alcance de la operación fue el siguiente:

26.900 equipos	Recolectados, identificados y registrados individualmente.
Tiempo de ejecución	3 semanas, 3 personas a tiempo completo
Logística	Equipos recolectados y transportados desde Quito
Inventario serializado	Generado con metodología estructurada y entregado en el formato requerido por el proveedor.
Gestión técnica de residuos	Destrucción total, recuperación de materiales, disposición adecuada de componentes tóxicos o peligrosos.
Certificación R2	Trazabilidad completa y emisión de certificado de gestión ambiental con disposición final verificable.

La coordinación logística de retiro fue parte integral del servicio, garantizando continuidad operativa para la empresa durante todo el proceso de renovación.

6. QUÉ CAMBIÓ

~5% Descuento en adquisición de nuevos equipos	26.900 Equipos auditados con trazabilidad completa	100% Cumplimiento regulatorio certificado
--	--	---

Los resultados de este caso operan en tres dimensiones simultáneas.

En términos económicos, lo que estaba presupuestado como un costo de disposición se convirtió en un ahorro en la compra. El informe de auditoría fue el instrumento que habilitó esa negociación.

En términos operativos, la empresa obtuvo algo que no tenía antes: visibilidad completa sobre sus activos tecnológicos dados de baja. Esa información, además de habilitar el descuento, sirvió para cerrar el ciclo de cumplimiento regulatorio con documentación verificable.

En términos estratégicos, la empresa activó un modelo que puede replicarse en cada ciclo de renovación tecnológica. Cuando la gestión responsable de residuos electrónicos queda integrada como parte del proceso de adquisición de nuevos equipos, deja de ser un trámite y se convierte en un aliado y una ventaja competitiva dentro de la negociación.

7. QUÉ IMPLICA ESTO PARA OTRAS EMPRESAS

Este caso no es específico del sector de telecomunicaciones, aunque en él la escala y la frecuencia de renovación tecnológica hacen que el modelo sea especialmente relevante. Cualquier empresa que gestione un parque tecnológico de cierta magnitud y que renueve sus equipos de forma periódica enfrenta la misma ecuación.

Hay tres preguntas que las empresas deberían estar haciendo hoy:

- 1 ¿Sus contratos con proveedores de nuevos equipos contemplan algún tipo de reconocimiento por la gestión responsable de los activos removidos? Si no se ha negociado, no significa que no sea posible.
- 2 ¿Cuenta con documentación precisa sobre qué sucedió con los equipos dados de baja en los últimos ciclos de renovación? La ausencia de esa información es una exposición regulatoria y reputacional que pocas empresas han medido.
- 3 ¿Su gestor de residuos le entrega información estructurada y verificable, o únicamente un certificado de reciclaje? La diferencia entre uno y otro puede ser la diferencia entre cumplir un trámite y generar valor.

8. EL NUEVO ESTÁNDAR

Las organizaciones que ya operan con criterios maduros en esta materia no esperan a que los equipos se acumulen para decidir qué hacer con ellos. La gestión de activos tecnológicos al final de su vida útil está integrada en su política de adquisición desde el principio: saben qué tienen, quién los gestiona, bajo qué estándares, y qué documentación van a recibir a cambio.

Ese nivel de control no es una ventaja competitiva menor. Es lo que diferencia a una empresa que cumple de una empresa que lo hace de manera estratégica

Cuando la gestión responsable de residuos electrónicos queda integrada como parte de los procesos de gestión de activos y compras, deja de ser un trámite, se convierte una ventaja competitiva; y el Gestor de residuos un aliado estratégico