



*Licenciado en derecho y M.B.A. por la ESCP EAP de París, trabajó durante siete años en el sector bancario, como analista financiero y de crédito y durante diez en una empresa de información comercial, como director de ventas internacionales de la misma.*

*En el 2002 dio el salto e inició su propio proyecto empresarial como consultor en ahorro de costes. Muchos de sus clientes son empresas con cadenas de tiendas y redes de locales, por lo que conoce bien la problemática del sector de la franquicia y las posibilidades de reducción de costes que en él se generan.*

## Ahorro de Costes.

**Por Jaime Sainz**

Consejero Delegado de Soluciones de Ahorro



**Soluciones de Ahorro**

**U**na de las partidas más difíciles de controlar de manera efectiva en una empresa son los costes no estratégicos. Es decir, el gasto en mensajeros, energía, telecomunicaciones, seguros... Y no porque sea especialmente complicado, sino por la escasez de tiempo y recursos para entrar a analizar costes considerados "menores", lo que no es del todo cierto.

"Para una empresa, reducir en un 30% el gasto en mensajeros o en comunicaciones supone aumentar en la misma medida su beneficio", afirma Jaime Sainz, Consejero Delegado de la empresa Soluciones de Ahorro. Efectivamente, dado que hablamos de costes indirectos, el impacto que tienen en la cuenta de resultados, es inmediato.

Un recorte en los costes no estratégicos de la empresa, es lo que ofrece a sus clientes a cambio de: "La mitad de todo el dinero que hayamos conseguido ahorrarles cada mes durante el plazo de un año (veinticuatro meses para la energía y las telecomunicaciones)", dice Sainz. La propuesta es original y atractiva, pues en principio la empresa no tiene nada que perder. Un consultor de la compañía analiza las facturas de las partidas de costes seleccionadas. En unas cinco semanas habrá elaborado una propuesta de ahorro o diagnóstico que, en ningún caso, tendrá que afectar a los procesos normales de la empresa, a las necesidades de inversión o al día a día cliente. Sin cuotas iniciales, ni desembolsos de entrada, Soluciones de Ahorro, sólo factura en función de resultados demostrados. Lo atractivo de este negocio es que ambas partes obtienen idéntico resultado, sin que el beneficio de una, vaya en detrimento de la otra. Así de sencillo.

Entre las partidas más habituales y susceptibles de rebaja están la electricidad, el gas, la papelería, el transporte y mensajería, los seguros, las telecomunicaciones o los servicios informáticos. El ahorro proviene de una mejor negociación de las condiciones con los proveedores derivada del volumen de gasto que nuestros clientes nos confían, explica Sainz, y otras, por causas internas. "No es normal que, como hemos visto, en una empresa de cuatrocientos empleados realicen un pedido mensual de doscientos bolígrafos", señala a modo de ejemplo.



**A través de agrupar demanda donde se consiguen los mejores resultados.”**

Pero es a través de agrupar demanda donde se consiguen los mejores resultados. Ahí está la clave del éxito.

Además, la negociación de determinadas partidas como energía o telecomunicaciones móviles -sin ser especialmente complicada- tiene una letra pequeña, en la que el director financiero o responsable de compras puede jugarse mucho dinero.

La calidad del servicio recomendado resulta un aspecto clave en todo este proceso. No se recomendará al proveedor más barato, si no al que proporcione una mejor relación calidad/precio. Soluciones de Ahorro es independiente de los proveedores que pueda recomendar y sólo trabaja con proveedores contrastados y de reconocida solvencia.

La cuantía del ahorro conseguido varía mucho de una partida a otra, sin que -dado lo variable de las condiciones contractuales- resulte posible dar una estimación a priori. Soluciones de Ahorro emplea a treinta consultores. Facturó 230.000 euros en 2006, cantidad que este año prevé superar con creces hasta alcanzar 600.000 euros.