



# Negozia Consultores

Expertos en reducción de costes

**Altair**  
• consultores

**LeanSis**  
• consultores

**Consortia**  
CARNICER & PERETE  
• consultores

**mm&aa**  
Milla, Martínez  
y Asociados Adhonor, S.L.P.

**Negozia**  
• consultores

# Contenido

1. ¿Quiénes Somos?
2. La importancia de la Reducción de Costes en las Empresas
3. ¿Cómo Ayudarle a Tener Exito?
4. Nuestra Filosofía de Honorarios
5. Datos de Contacto

**Anexo I: Otra Información Relevante**



1

¿Quiénes Somos?

En **Negozia Consultores** tenemos como misión **desarrollar proyectos de valor que permitan a nuestros clientes lograr un importante ahorro de costes en su gestión del día a día.**

Negozia es una compañía perteneciente a un grupo de consultoras encabezadas por **Altair Consultores**, grupo que conforma un completo portfolio de servicios profesionales y que se caracteriza por crear **mejoras en la gestión**, llegando a la **obtención de resultados tangibles** en todos los proyectos realizados. Somos la **única consultora que aborda proyectos integrales de reducción de costes** en todas las líneas de la cuenta de resultados de la empresa.

Los proyectos de nuestros clientes son evaluados y desarrollados con una **visión global en todas las áreas de la organización**, creando sinergias entre las mismas y logrando por tanto mayores eficiencias.

Actualmente somos especialistas en **consultoría de negocio** en las siguientes áreas:



- Estrategia y Organización
- Recursos Humanos
- Innovación y Financiación Pública
- Business Intelligence
- Finanzas y Control de Gestión
- Auditoría 
- Corporate Finance



- Focalización a la Mejora Continua
- Optimización de la Producción
- Mejora de la Calidad
- Optimización de la Logística
- Gestión de Proyectos
- Formación



- Negociación
- Reducción de Costes



- Internacionalización
- Alianzas Estratégicas
- Formación

Nuestra larga experiencia **aportando soluciones de negocio** tiene como consecuencia, además de una amplia cartera de clientes, un profundo conocimiento sectorial y **la adaptación de nuestros proyectos** a las características de cada actividad y sector empresarial.



# 2

## La Importancia de la Reducción de Costes en las Empresas

# La Importancia de la Reducción de Costes

En un entorno altamente competitivo, **los costes** juegan un papel fundamental y **son un elemento clave** a la hora de fijar los precios de los productos y competir en el mercado, analizar los ratios de rentabilidad y mejorar el margen operativo.

Es por ello, que deben de ser **conocidos, analizados, vigilados** y hasta **cuestionados**, por aquellas organizaciones que buscan su éxito en la cuenta de resultados.

La vigilancia de los costes y gastos y su reducción, debe también contar con algunas pautas de actuación importantes:

- Se deben establecer medidas para la racionalización de los costes y gastos de explotación que sean **efectivas, duraderas y tengan un impacto directo e inmediato en la cuenta de resultados**.
- Hay que **analizar** cual es **la estructura de costes** que resulta **más conveniente** para cada actividad que realizamos (una estructura de costes fijos o variables, directos o indirectos, internos o externos) que **maximice la capacidad de obtener beneficios por cada unidad de venta**.
- Hay que seleccionar a los **proveedores que nos ofrezcan las mejores condiciones** en cuanto a coste, calidad, servicio, plazos e instrumentos de pago, a través de una negociación eficaz y; para ello, hay que pulsar y analizar un gran número de alternativas.
- Se deben **reducir los costes gastos de explotación a niveles mínimos, pero de máxima eficiencia y eficacia** (nunca se reducen o suprimen costes y gastos que impacten negativamente en las expectativas futuras de la empresa o que afecten a la calidad de nuestros productos y/o servicios o a la imagen de la empresa).

# La Importancia de la Reducción de Costes

Aunque una reducción de costes pueda ser compleja y laboriosa, **sus ventajas son tales** que la hacen ser una medida eficaz para mejorar los beneficios empresariales de manera permanente.

**La racionalización y reducción de gastos** debe introducirse en la empresa, no como una acción especial y puntual frente a una situación concreta, sino **que debe ser una función continuada y convertirse en un “modo de vida” de la propia organización.**



**“La sabiduría consiste en saber cuál es el siguiente paso; la virtud, en llevarlo a cabo”. David Starr Jordan.**



3

¿Cómo Ayudarle  
a Tener Exito?

# ¿Cómo ayudarle a tener Éxito?



# Enfoque

El enfoque metodológico que hemos desarrollado en **NEGOZIA** para **garantizar el éxito en términos de Ahorros de Costes para la Empresa**, es el siguiente:

## ETAPA I

### REVISION DE LOS COSTES Y RESULTADOS ACTUALES



- Recogida de Información.
- Definición de las Categorías de Gastos Susceptibles de Ahorro.
- Análisis de la Evolución Histórica.
- Validación de Datos y Fijación de la Base de Gastos de Partida.

## ETAPA II

### ANALISIS Y AUDITORIA DE GESTIÓN



- Ampliación de Información y Conocimiento Interno del Gasto.
- Análisis y Estudio de la Situación Actual : Auditoría de Gestión de los Gastos.



## ETAPA III

### IDENTIFICACION DE AHORROS Y MEJORAS



- Estudio de Alternativas y Análisis y Valoración de las Distintas Opciones.
- Identificación de las Soluciones Optimas.
- Estimación de Ahorros.
- Selección de Proveedores.
- Informe de Conclusiones.
- Aprobación del Plan de Ahorro y Mejoras.

## ETAPA IV

### IMPLEMENTACION DE LAS ACCIONES



- Implementación de las Acciones y Medidas Aprobadas. Negociación.
- Seguimiento y Control del Desarrollo del Proyecto Durante 18 meses.
- Valoración Trimestral de los Resultados Obtenidos.
- Informes de Resultados, Incidencias y Medidas Correctoras.

Fase 1

Revisión del  
Sistema Actual

Fase 2

Análisis y  
Auditoría de Gestión

Fase 3

Identificación de  
Ahorros y Mejoras

Fase 4

Implementación  
de las Acciones

El primer paso del proyecto será la creación de un equipo de trabajo mixto entre el Cliente y Negozia, configurando de esta manera el **COMITÉ DE REDUCCION DE GASTOS** y se asignarán funciones a cada miembro del mismo.

En la **Fase I** NEGOZIA solicitará al cliente la información relativa a los gastos de la compañía (al mayor nivel de detalle), durante los últimos tres ejercicios, para su análisis detallado.

A la recepción de los datos, se **reconocerán, clasificarán y cuantificarán los gastos**, para cada categoría, con el objetivo de llevar a cabo un exhaustivo **Análisis del Comportamiento Histórico de los Gastos de Explotación** y con el fin de **identificar el perímetro analizable** de los gastos potencialmente ajustables.

Una vez identificado y estudiado el perímetro analizable, se realizará una primera **Revisión y Validación** de los mismos junto al personal designado por la empresa y se fija la **Base de Gastos de Partida**.

Fase 1

Revisión del  
Sistema Actual

Fase 2

Análisis y  
Auditoría de Gestión

Fase 3

Identificación de  
Ahorros y Mejoras

Fase 4

Implementación  
de las Acciones

En la **Fase II** NEGOZIA solicitará y realizará una ampliación de la información y conocimiento interno del gasto, con tomas de datos a los responsables o gestores de cada gasto. Nuestra filosofía centra la atención en el **Inductor del Coste** (tiempo, coste unitario, frecuencia y justificación).

En esta fase, la más laboriosa del proyecto, llevaremos a cabo una **Auditoría de Gestión** de los gastos identificados en la Fase I anterior.

Una auditoría de gestión implica un análisis detallado de los **siguientes aspectos**:

- Políticas de gestión y control del gasto.
- Identificación de responsables (propietarios de gasto).
- Origen y justificación del gasto.
- Política de proveedores (selección, petición de ofertas, homologación, identificación, condiciones, etc.).
- Gestión de compras y gastos (recepción de pedidos, control de precios y condiciones, etc.).

Fase 1

Revisión del  
Sistema Actual

Fase 2

Análisis y  
Auditoría de Gestión

Fase 3

Identificación de  
Ahorros y Mejoras

Fase 4

Implementación  
de las Acciones

En la **Fase III** NEGOZIA identificará y propondrá el **Plan de Ahorros y Mejoras** a poner en marcha, tendente a la obtención de los mayores beneficios derivados de la auditoría de gestión realizada en la Fase II y de las acciones que se van a efectuar durante esta fase.

Para el estudio de alternativas y para cada uno de los gastos identificados, NEGOZIA solicitará a los proveedores (proveedor actual y tres alternativas de proveedores homologados por NEGOZIA), las propuestas de mejora en precio, servicio, calidad y otras condiciones, para su posterior análisis y valoración. Esto nos permite valorar en términos cuantitativos y cualitativos las diferentes opciones.

Tras dicho análisis y valoración, NEGOZIA documentará su **Informe de Conclusiones**, estimando y cuantificando la mejoras en cada uno de los gastos y estableciendo un calendario de actuación, que se pondrá en práctica tras la aprobación, por parte del la empresa, de nuestra propuesta de **Plan de Ahorro y Mejoras**. Es en esta fase donde se cuantifican los **Beneficios Potenciales** derivados de nuestra actuación, al comparar la Situación de Coste o Gasto Futuro con la Base de Gastos de Partida identificada en la Fase I.

Fase 1

Revisión del  
Sistema Actual

Fase 2

Análisis y  
Auditoría de Gestión

Fase 3

Identificación de  
Ahorros y Mejoras

Fase 4

Implementación  
de las Acciones

En la **Fase IV** NEGOZIA implementará, junto como la empresa, el **Plan de Ahorro y Mejoras** para que los beneficios potenciales identificados y cuantificados en la Fase III anterior, se conviertan en beneficios reales y se implantarán las normas y procedimientos necesarios para su consecución, evaluación, control y seguimiento. También en esta fase se lleva a cabo el **Proceso de Negociación** con proveedores y acreedores de todo tipo.

En esta fase también se establecerán los Procedimientos y Controles Internos, Niveles de Autorización y Mecanismos de Control en relación con la gestión económica, eficiente y eficaz de los gastos. Para ello, se identificarán los responsables de la gestión de cada gasto, los conceptos y los niveles de autorización.

El Plan de Ahorro tendrá una **vigencia de 18 meses**.

Por ultimo, se establecerá el calendario trimestral para el seguimiento y control del comportamiento de los gastos y de los ahorros conseguidos. Tras cada **Reunión de Control**, se redactará el correspondiente **Informe de Resultados e Incidencias** y se tomarán las medidas correctoras en caso de ser necesarias.

# ÁREAS BÁSICAS DE ACTUACIÓN

Producción	Comercial y Marketing	Logística	Sistemas	Recursos Humanos	Administración y Finanzas	Ayudas, Subvenciones e Impuestos	Servicios Generales
							
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Materias Primas y Auxiliares</li> <li>▪ Gestión de Residuos</li> <li>▪ Energía</li> <li>▪ Mantenimiento Industrial</li> <li>▪ Personas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Publicidad</li> <li>▪ Propaganda</li> <li>▪ Catálogos y Folletos</li> <li>▪ Ferias</li> <li>▪ Gastos de Viaje y Estancias</li> <li>▪ Merchandising</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Transporte</li> <li>▪ Almacenes</li> <li>▪ Picking</li> <li>▪ Envases y Embalajes</li> <li>▪ Personas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Telefonía</li> <li>▪ Comunicación</li> <li>▪ Red Inteligente</li> <li>▪ Gestión de Archivos</li> <li>▪ Mantenimiento Hardware</li> <li>▪ Mantenimiento Software</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ETT</li> <li>▪ Selección</li> <li>▪ Formación</li> <li>▪ Kilometrajes</li> <li>▪ Comidas</li> <li>▪ Vestuario</li> <li>▪ Otros Gastos Sociales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mensajería</li> <li>▪ Envíos Postales</li> <li>▪ Seguros</li> <li>▪ Material de Oficina</li> <li>▪ Consumibles</li> <li>▪ Imprenta</li> <li>▪ Gastos Financieros</li> <li>▪ Comisiones Bancarias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Optimización Deducciones Fiscales I+D+i</li> <li>▪ Planificación Fiscal</li> <li>▪ Ayudas y Subvenciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Flota de Vehículos</li> <li>▪ Combustible</li> <li>▪ Vigilancia y Seguridad</li> <li>▪ Reparación y Conservación</li> <li>▪ Limpieza</li> <li>▪ Vending</li> </ul>

# Plan de Ahorros y Mejoras

*“Hay que reducir los costes de estructura, las ventas han bajado y hay que ajustar los gastos de explotación. ¿Qué debemos hacer?”*

ANALISIS DE LA EVOLUCIÓN  
HISTORICA DE LOS GASTOS  
DIAGNOSTICO

FASE 1

GESTION DE LOS COSTES  
AUDITORIA

FASE 2

IDENTIFICACIÓN DE  
MEJORAS  
PLAN DE ACCION

FASE 3

ALCANZAR LOS  
OBJETIVOS  
IMPLEMENTACIÓN  
Y CONTROL

FASE 4



# 4

## Nuestra Filosofía de Honorarios

# Honorarios

Para **NEGOZIA** lo importante es **el Éxito del Proyecto y de sus Clientes** y estamos seguros de que **podemos ayudar a su empresa**. Convencidos de ello, basamos y vinculamos nuestros honorarios al éxito del proyecto, de tal modo que **“Si no hay ahorros, no hay honorarios”**.

Como puede ver, **su empresa no asume ningún tipo de riesgo**, todo son ventajas.

Nuestros **honorarios** se basan en los ahorros efectivos y reales que generamos en el proyecto y **se calculan del siguiente modo**:

- ❑ 30%-50% de los ahorros obtenidos durante los primeros 18 meses, según cada categoría de gasto, a consensuar.
- ❑ Forma de Pago:
  - A la aprobación del Plan de Ahorro, 10% sobre el beneficio potencial identificado y consensuado.
  - A la implementación de las Acciones y Medidas, 10%.
  - El importe restante (80%), durante 18 meses tras el Informe de Resultados Trimestral, mediante facturaciones trimestrales.

Los honorarios de los proyectos de reducción de costes por Mejora de las Operaciones Industriales, serán acordados en cada caso y serán realizados por LEANSIS CONSULTORES.





# 5

## Datos de Contacto

## Contacta con NEGOZIA

- Puede contactar con nosotros por **teléfono**, **fax** o a través de nuestra dirección de **correo electrónico**:

Persona: **Fernando Sebastián (Socio-Director)**

Teléfono: **96 339 06 39**

Fax: **96 339 36 71**

Web: **[www.negozia-consultores.com](http://www.negozia-consultores.com)**

E-Mail: **[info@negozia-consultores.com](mailto:info@negozia-consultores.com)**

**Avenida Cortes Valencianas, 58**

**Edificio Sorolla Center, Nivel 0, Local 1**

**46015 Valencia**





Anexo I

Otra Información  
Relevante

## Aspectos Diferenciales

- Abordamos “**todas las partidas de la cuenta de resultados**”. En este sentido, somos la única consultora con esta filosofía de negocio.
- Trabajos **realizados por expertos** en cada una de las categorías de gasto.
- **Racionalizamos** los costes y gastos, asegurando la realidad y sostenibilidad de los ahorros conseguidos y el respeto a las expectativas futuras de la compañía.
- **Controlamos** y seguimos los proyectos en colaboración con la empresa.
- Contamos con **experiencia contrastada**.



**Nuestra metodología de trabajo, nuestro compromiso con los clientes, los resultados reales obtenidos, unida a nuestros valores de empresa, es lo que nos hace realmente diferentes.**

# Nuestros Valores

**Excelencia**

Compromiso  
Innovación

**Cumplimos lo que prometemos y agregamos valor superando las expectativas de nuestros clientes**



**Asesoramiento Integral**

Resolución  
Implicación

**Acompañamos a nuestros clientes y les ofrecemos un asesoramiento integral**

**Experiencia**

Capacidad  
Visión

**Aportamos a nuestros clientes experiencia y cualificación en la resolución de situaciones complejas e implantando soluciones específicas**

## Carta de derechos de los clientes de Negozia

Nuestros clientes son lo primero. Con esta **Carta de Derechos** queremos compartir los principios fundamentales de nuestra actuación profesional, basada en lo siguiente:

- En todos los proyectos nuestros clientes conocen de antemano los aspectos fundamentales de **nuestra colaboración profesional**.
- Nuestros clientes conocen, desde el inicio del proyecto, los **honorarios profesionales y gastos** que se devengarán como consecuencia de nuestra colaboración.
- Nuestros clientes saben que asignaremos a la realización de sus proyectos a personas con una **excelente cualificación profesional**.
- Nuestros profesionales saben que deben dispensar a nuestros clientes un **trato humano de máxima categoría** y deseamos que esto sea percibido.
- Queremos mejorar continuamente y somos altamente receptivos ante los **comentarios, sugerencias y quejas** que nuestros clientes estimen oportunos comentarnos.
- Nuestros clientes han de estar permanentemente **informados del grado de avance de los proyectos** que nos contratan.
- Nuestros clientes saben que mantendremos la más **absoluta confidencialidad** sobre la información a la que tenemos acceso.
- Queremos crecer con nuestros clientes y acompañarles en su ciclo vital; por eso sólo contratan lo que necesitan y es nuestra obligación **no ofrecer aquello que no precisan**.
- Nuestros profesionales desean transmitir a nuestros clientes una adecuada **transferencia de conocimientos** porque deseamos que nuestra experiencia sea compartida.
- Nuestros clientes deben exigirnos que **cumplamos al 100% sus expectativas** y nuestro equipo está seriamente comprometido a ello.



# Negozia

• *consultores*

Expertos en reducción de costes

**Altair**  
• *consultores*

**LeanSis**  
• *consultores*

CARNICER & PERETE  
**Consortia**  
• *consultores*

**mm&aa**  
Milla, Martínez  
y Asociados Auditores, S.L.