



R&G

Consultoría empresarial

SERVICIOS GENERALES

Diciembre 17

Ahorro de Costes

Protocolización sistemas de compras

Mesas de Contratación

Revisión de Licencias

Selección de Proveedores

...

Sin coste adicional para usted.

Plza. Carlos Trías Bertrán nº 4. 2ªPta. (Edif. Ibercenter)
28020 Madrid

Tfno.: 91 418 4795

INDICE

1.1	Presentación	Pag. 3
1.2	Ahorro de Costes	Pag. 4
1.2.1	Servicios Generales	Pag. 4
1.2.2	Ventajas Colaboración	Pag. 5
1.2.3	Áreas Actuación	Pag. 6
1.3	Operativa	Pag. 7
1.3.1	Compromiso R&G	Pag. 8

1 PRESENTACIÓN

R & G Consultoría Empresarial nace con la vocación de **asesorar a empresas e instituciones educativas** para que consigan el mayor rendimiento entre sus actividades de gestión interna, su desarrollo organizativo y de esta forma obtener el mejor aprovechamiento de las relaciones con sus alumnos-cientes y objetivos.

Formada por un **equipo de profesionales con una amplia trayectoria** en distintas áreas empresariales y relacionadas con el ámbito educativo.

Conocemos perfectamente las necesidades de nuestros clientes y hablamos su lenguaje, nos gusta involucrarnos al máximo en cada proyecto que abordamos.

Nuestra experiencia, nos permite realizar **alianzas estratégicas con colaboradores de referencia** posibilitando, de esta manera mejoras en el desarrollo de la actividad.

La manera en la que entendemos las labores de consultoría y asesoría se encuadran en torno a tres premisas:

Planificación: Permitirá un adecuado análisis de su situación actual y un estudio de las mejores alternativas a adoptar. Supone un ejercicio de reflexión acerca de sus necesidades y la manera de optimizar las soluciones.

Control: Implica determinar las acciones que eviten riesgos, tiene un marcado carácter preventivo y de implantación de protocolos que nos permitan actuar ante diversas situaciones así como estar protegidos de las repercusiones de los mismos.

Asesoramiento y Defensa: Nos enfrentaremos a la resolución de las consultas y dudas internas que aparezcan en el día a día, ofreciendo la defensa que la institución necesite ante las amenazas o conflictos externos.

1.2 AHORRO DE COSTES

SERVICIOS GENERALES (ÁREA RED DE PROVEEDORES Y TERCEROS)

Desde **R & G Consultoría Empresarial** ofrecemos a las Instituciones Académicas y Empresas servicios de asesoramientos en la **racionalización del gasto, asesoramiento en compras y renegociación de contratos.**

Nuestra intención es conseguir una **reducción del gasto de aprovisionamientos y explotación**, no sólo manteniendo la calidad de la que ya disponen sino incluso tratando de mejorarla.

Somos optimizadores de tiempo y recursos, **respetando siempre la autonomía del Centro Educativo o empresa.**

La elección de los proveedores y sistemas de compras es un aspecto fundamental para el éxito de tu negocio. Negociar con ellos para alcanzar mejores precios, condiciones de pago, exclusividades, etc., es siempre una garantía de mejora. No siempre es fácil saber elegir qué proveedor es el más indicado para tu negocio. Tampoco resulta muy sencillo negociar con ellos y conseguir las mejores condiciones.

Por todo ello **nuestra aproximación a esta importante área** y la ventaja competitiva que podemos proporcionarle **se basa en:**

- 1) Comunicación personal.
- 2) Investigar y conocer el sector.
- 3) Conocer la terminología.
- 4) Negociación Win to Win.
- 5) Presentar la empresa como oportunidad.

Además de facilitarte los suministros o servicios, **los proveedores son una fuente importante de información** para evaluar el potencial de nuevos artículos-servicios, darle seguimiento a las acciones de tus competidores e identificar áreas de oportunidad. Así, **pueden llegar convertirse en tus “socios”** y ayudarte a reducir costes, mejorar el diseño de un producto-servicio y hasta aliarse contigo para

financiar estrategias de mercadotecnia. Por lo tanto, es vital hacer una buena selección de ellos como parte de tu plan de crecimiento.

¿Qué hace a un proveedor ser bueno? Nuestros análisis pivotan en la óptima combinación de los factores:

- 1) Confiabilidad.
- 2) Estabilidad.
- 3) Precio.
- 4) Innovación.

Por último es vital: **Evaluar constantemente a los proveedores.**

Siempre debemos evaluar el desempeño de nuestros proveedores, debemos evaluar si sus productos mantienen la misma calidad de siempre, si entregan oportunamente los pedidos, si cumplen con los plazos de entrega, si cumplen con los acuerdos pactados, etc.

Ventajas de la Colaboración

El trabajo conjunto y coordinado con su institución genera beneficios desde el primer momento, por aportarles:

Mayor disponibilidad de tiempo:

Pudiendo dedicar más tiempo a centrarse en su Proyecto Educativo (investigación, profesores, familias, alumnos...) o Empresarial (captación de clientes, desarrollo de producto...).

Mejora del margen-beneficio y aprovechamiento de recursos:

Podrá incrementar la inversión, salarios, reducción de deudas... etc.

Profesionalización de la gestión subordinada al proyecto docente o empresarial:

- Cultura reflexiva del gasto e inversión.
- Mejoras en precios de compras y servicios.
- Establecimiento de estándares pautados de calidad.

Áreas de Actuación

- Análisis y evaluación.
- **Selección y control de nuevos proveedores.**
- Establecimiento de **mesas de contratación** para ejecución de compras concretas.
- **Asesoramiento** integral en la **adquisición de bienes de equipo**: estudio, definición proyecto, elección de bienes, posibilidad de compra directa a fabricante.
- Estudio, control y revisión de contratos de mantenimiento.
- Gestión de los diferentes contratos de servicios (limpieza, transporte, comedor...) suscritos por el centro.
- Establecimiento de criterios de **racionalización del gasto**.
- **Revisión licencias** primera ocupación y funcionamiento del centro (procediendo, si fuera necesario, a la adecuación a normativa actual y futura para evitar posibles sanciones o clausuras).
- Asesoramiento en eficiencia energética.

1.3 OPERATIVA

El procedimiento operativo ya sea para una consulta global o departamental se desarrolla según las siguientes fases:

- a) **Análisis** de la **información** previa de la consulta.
- b) **Diagnóstico** de la situación de partida.
- c) **Planificación y ejecución** de las fases de trabajo.
- d) **Presentación de resultados**.
- e) **Evaluación** de la consulta.

Siempre contando con el conocimiento y autorización expresa del cliente las principales actuaciones que **R & G Consultoría Empresarial** implantaría serían:

1) **Revisión y negociación** de los **servicios** de:

- Transporte.
- Seguridad.
- Limpieza.
- Comedor.

2) **Revisión** de las diferentes **pólizas y seguros**.

- Concentración de las pólizas, estudio de bonificaciones...

3) Estudio mantenimiento de **instalaciones**.

- Certificaciones y auditorías energéticas.
- Claridad en los facturables de mantenimiento, reparación, correctivo y preventivo.

4) Sector **Telecomunicaciones** (voz, datos, IT... etc.).

- Homogeneidad entre lo contratado, necesario y utilizado.

5) Sector **Energético**.

-Reorganización de posibles proveedores y adecuación a necesidades.

6) **Protocolos de compras**.

- Evaluaciones.

- Condiciones: entregas, rappels... .

- **Previsiones de compra: mesas de contratación.**

Compromiso R & G Consultoría Empresarial

Con la confianza en nuestra gestión y experiencia en el campo del análisis presupuestario y de costes, consideramos que realizando una estrecha colaboración con nuestro cliente y siguiendo las pautas de autonomía que nos marque, podemos conseguir:

Ahorro mínimo del 15 % en sus costes de aprovisionamiento y explotación.

Sin coste adicional para usted, ya que **cobramos un **30% del ahorro** que le proporcione en un año.**

Plza. Carlos Trías Bertrán nº 4. 2ªPta. (Edif. Ibercenter)
28020 Madrid

Tfno.: 91 418 4795

info@rgconsultoria.es

www.rgconsultoria.es



R&G

Consultoría empresarial

Trabajamos para su tranquilidad

Económico-Fiscal - Legal - Servicios Generales - Compliance