

No Pago De Más, una ingeniería independiente que guía a las pymes en el mercado energético

La factura de electricidad es una gran desconocida. No importa las veces que se intente desentrañar sus 'misterios', su lenguaje complejo, siempre nos quedarán muchas dudas pendientes de resolver y la 'sospecha crónica' de que estamos pagando más de la cuenta. En el mundo de los negocios, además, se acentúa el desconcierto. Buena parte de las pymes, de los autónomos y de las microempresas desconocen sus necesidades reales de energía y delegan en la compañía comercializadora unas condiciones de contratación en las que se pueden llegar a producir pérdidas de dinero. Además, estos contratos pueden perpetuarse, sin ser actualizados con el tiempo ni con los cambios que se producen en la actividad.

La empresa *No Pago De Más*, una ingeniería independiente, con quien ASEARCO acaba de firmar un convenio de colaboración, ofrece a las pequeñas empresas la posibilidad de contar, sin esfuerzo económico, con las herramientas y las soluciones tecnológicas que utilizan las grandes empresas para reducir sus gastos energéticos. Es una empresa cuyo trabajo parte de un compromiso vital con el que logran la confianza de sus clientes: la independencia de criterio, la honestidad a la hora de ofrecer sus conocimientos del sector, así como su asesoramiento.

No Pago De Más (NPDM) nació en 2016 para ofrecer un servicio de ingeniería que muchas pymes y microempresas todavía no saben que tienen a su alcance. Ofrecen estudios, llave en mano y a la medida, que medirán al milímetro sus necesidades de consumo de energía eléctrica y las opciones de contratación que mejor se ajustan a las mismas. Su horizonte es alcanzar para las empresas el ahorro máximo y la eficiencia energética. Y para encontrar las coordenadas de esta empresa, dentro del mercado y, sobre todo, comprender a qué se dedica, lo más acertado es acercarse a ella descubriendo lo que no está dispuesta a hacer. Porque *No Pago De Más* NO es una comercializadora de energía, NO es tampoco una empresa de ahorro energético. Además, NO invita a sus clientes a cambiar de compañía de energía, por lo tanto, no cobran

comisiones por ello y NO instalan sistemas LEDS ni otros equipos de ahorro energético.

En cambio, Sí es una firma que ofrece conocimientos, su *know how*, y para acercarse a la realidad de los consumos de sus clientes, cuenta con una herramienta que funciona como un mecanismo de precisión. Se trata de un software basado en un algoritmo que procesa más de 300 variables del consumo energético de una empresa para identificar el 'perfil' de consumidor que tiene y, en base a esta radiografía, ajustar su contrato para que pague lo menos posible. Sin molestar, sin necesidad de imponer hábitos de consumo diferentes y sin que los clientes tengan que realizar ningún trámite.



Acercando herramientas que solo están al alcance de las grandes

Christian Bevilacqua, profesional formado en ingeniería eléctrica y con más de 28 años de experiencia en el sector, es uno de los dos responsables de la empresa *No Pago De Más*, junto a Natalio Affonso. El empresario explica cómo gestaron ambos el proyecto de empresa y el nicho de mercado que cubre, desde entonces, en el ámbito de los servicios dirigidos a las pymes y microempresas. “Detectamos que, en el ámbito de la ingeniería eléctrica, las grandes empresas utilizan determinadas herramientas y soluciones que les reportan beneficios directos y tangibles en la incansable tarea de mejorar la eficiencia económica y disminuir los gastos operativos. No obstante, estos estudios suelen estar fuera de la órbita de las pequeñas y medianas empresas, ya que no tienen unos consumos suficientemente elevados como para justificar el coste fijo que representan. *No Pago De Más* nace para acercar a todos los consumidores de energía eléctrica, la posibilidad de beneficiarse de estos métodos con la garantía de que nunca pagarán si no obtienen resultados positivos”. En este sentido, el directivo aclara que la “seña de identidad de la empresa” es cobrar solo “una pequeña parte de los ahorros que generemos”: “somos conscientes de que muchas veces, trabajaremos sin obtener recompensas económicas, pero estamos seguros de que siempre habrá un cliente satisfecho”, añade.

No Pago De Más ofrece sus servicios a empresas de todos los sectores: desde oficinas, a locales comerciales, fábricas, talleres, comunidades de propietarios etc. Y gracias a las nuevas tecnologías, se mantienen en contacto con clientes de todo el territorio nacional, evitando para ellos las molestias de los desplazamientos.

Una imagen corporativa elocuente, un compromiso con los clientes

Pocas veces una marca, un nombre empresarial explica, de un simple vistazo y de manera elocuente, la actividad que desarrolla así como su grado de compromiso con los clientes. Y es que la actividad de *No Pago De Más* parte de una realidad que afecta a la economía de numerosos clientes particulares y empresariales. Se trata de los desfases que se producen entre el consumo real y las facturas que llegan a ellos. Es decir, una empresa puede estar pagando más de lo que debería por dos motivos que explica Bevilacqua: “El caso más frecuente que nos encontramos es el empresario que, en el momento de contratar, no conocía sus necesidades energéticas reales, dejando que la compañía escoja sus condiciones de contratación. Al ser estos contratos de renovación auto-

mática, esas malas condiciones se perpetúan en el tiempo ocasionando una pérdida de dinero indetectable para cualquiera que no sea un especialista. Por otro lado, en menor medida encontramos empresas que si bien realizaron un estudio energético inicial, con el paso del tiempo no han actualizado dicho estudio, desaprovechando así la posibilidad de ahorrar dinero. Este es el caso típico del empresario que no contrataría un estudio de ingeniería porque encargarlo no garantiza la amortización de su coste. Por ese motivo en NPDM decidimos vincular nuestros honorarios al ahorro de nuestros clientes”.

El algoritmo que ‘radiografía’ el consumo real de energía

La herramienta que utiliza *No Pago De Más* para que las pequeñas empresas puedan acceder al conocimiento que manejan las grandes corporaciones es un software basado en un algoritmo que radiografía el consumo real de energía y detecta las necesidades de las empresas en este ámbito. Utilizando un lenguaje sencillo para profanos en la materia, el responsable de la consultora explica su funcionamiento:

“Para obtener el ‘perfil de consumo’ de cada empresa analizamos cuánta energía eléctrica utiliza al cabo de un período de facturación y de qué tipo es (puede ser activa o reactiva); en qué proporciones la consume, en qué periodos consume cada una de ellas y cuál es la sollicitación de potencia simultánea”.

Los expertos de la empresa *No Pago De Más*, repiten ese análisis, como mínimo, durante todo un ciclo (es decir, 365 días). El estudio resultante permite definir un perfil de consumo anual que, como explica Bevilacqua, “si no se producen cambios importantes en la instalación eléctrica del cliente, se repite de manera cíclica y nos permite predecir con precisión como consumirá en el futuro”.

Una vez que se ha conocido con detalle la realidad del consumo, se da el segundo paso en busca del ahorro máximo: se analizan las distintas opciones comerciales que ofrece la comercializadora que el

cliente tiene contratada. “Emulamos lo que le facturaría su compañía, a lo largo de un año, con cada una de esas opciones comerciales y escogemos la que maximiza el diferencial de ahorro”, puntualiza Natalio Affonso, socio de *No Pago De Más*, y añade: “De esta manera absolutamente personalizada garantizamos, a cada uno de nuestros clientes, la relación más eficiente entre su manera de consumir la energía eléctrica y las condiciones en que la compra”.

¿Cuánto puedo llegar a ahorrar?

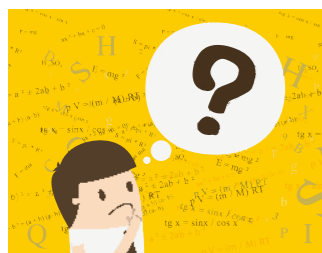
Aunque los responsables de *No Pago De Más* explican que cada empresa es un mundo con sus necesidades energéticas y sus decisiones de compra efectuadas, aventuran un promedio de ahorro en la factura de electricidad. “Es muy variable ya que, básicamente, depende de lo mal que tenga un cliente las condiciones de contratación y no tanto de la cantidad de energía que consume, sin embargo, estadísticamente tenemos hasta ahora, una media de ahorro del 28,4% (con valores de límite de 10% y 53%)”, explica Natalio Affonso.

El “acoso” de las comercializadoras en busca clientes insatisfechos

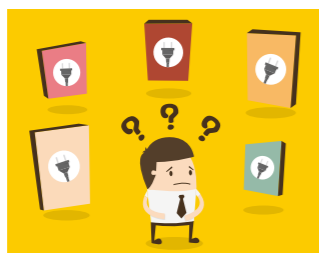
No Pago De Más marca distancias con la competencia de varias maneras, pero en especial, cuidando la independencia de su criterio. Es decir, no trabajan para ninguna empresa comercializadora y no reciben, por lo tanto, comisiones por el cambio de clientes de una compañía a otra, práctica habitual en el sector. Y esa honestidad es la que está logrando despertar y consolidar la confianza de sus clientes. Christian Bevilacqua ilustra esta circunstancia con la elocuencia de los hechos: “Desde hace algunos años, todos hemos sufrido el acoso de “comerciales” que lo único que les interesa es que firmemos un contrato para cambiarnos de compañía y así, cobrar su comisión. En segundo lugar y lo más importante, es que hemos descubierto que no existen grandes diferencias entre las ofertas de las principales compañías

“Con nosotros si una empresa no ahorra, no paga. O le hacemos ahorrar o le regalamos el estudio, porque cobramos después de demostrar el ahorro generado”.

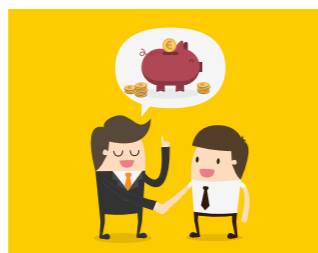
“Los estudios que realizamos suelen estar fuera de la órbita de las pequeñas y medianas empresas, ya que no tienen unos consumos suficientemente elevados como para justificar el coste fijo que representan. *No Pago De Más* nace para acercar a todos los consumidores de energía eléctrica, la posibilidad de beneficiarse de estos métodos con la garantía de que nunca pagarán si no obtienen resultados positivos”.



El mercado de la electricidad es muy complicado, es normal que tengamos dudas...



¿Tengo las mejores condiciones?, ¿Cómo escoger entre tantas?, ¿Qué es lo que estoy pagando?...



Nosotros podemos ayudarle a pagar lo justo.



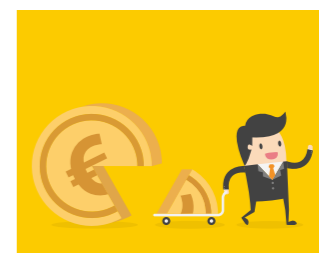
Analizamos su historial de consumo con nuestras herramientas (algoritmo propio).



Con esos resultados escogemos las mejores condiciones y realizamos todas las modificaciones con su compañía.



Dejará de pagar de más y comenzará a ahorrar.



Nos pagará con una pequeña parte de ese ahorro, durante un tiempo.



Si no ahorra, confirmará que no está pagando de más y nuestro estudio le habrá salido gratis

comercializadoras, porque muchas veces, estas ofertas están vinculadas a la contratación de otros servicios o porque tienen un período de bonificación que, al finalizar, termina costando más caro. En definitiva, encontramos que es mucho mayor el ahorro obtenido cuando se ajusta el contrato a las necesidades reales que al realizar un cambio de compañía”.

En cualquier caso, si una empresa insatisfecha desea que *No Pago De Más* elabore para ella una comparativa con diversas compañías, sus técnicos las incluirán en el informe que le presentarán como opciones más favorables. En caso de que alguna de las propuestas presentadas sea de interés para la empresa, *No Pago De Más* se encarga de realizar el cambio.

Explorando nuevos sectores complejos

La empresa de ingeniería contempla el futuro de su negocio marcándose varios objetivos. En ese camino, tiene previsto aumentar su red de colabora-

ción con prescriptores, entre los que se encuentran, agentes o empresas que pueden incorporar su modelo de negocio a la cartera de servicios que ya ofrezcan a sus clientes. Además, en un futuro quieren ampliar su labor en el ámbito del asesoramiento en la contratación de servicios de las telecomunicaciones y de los seguros, siendo fieles, además, a su filosofía de transparencia y a su política de trabajo en la que todas las partes salen beneficiadas: “Manteniendo nuestra estrategia de vincular nuestros honorarios a la cantidad de dinero que ahorremos para nuestros clientes y siempre aplicando conocimientos específicos de cada sector para obtener mejoras en la eficiencia”, concluye Affonso.

No Pago De Más, en definitiva, mantendrá su rumbo fijo: seguirá trabajando para convertirse en un guía fiable, que busca explorar oportunidades para las empresas y la transparencia en unos mercados complejos, donde hay saturación de oferta y, en algunos casos, demasiadas sombras sobre la información que llega a los consumidores.

LA ‘MAGIA’ DE LA TRANSPARENCIA Y EL ANÁLISIS MINUCIOSO

Natalio Affonso nos descubre el nicho de mercado que ocupa *No Pago De Más*. Una empresa que se mueve en un mercado donde el cliente generalmente termina contratando sin conocer sus necesidades reales ni las opciones de contratación disponibles. En ese entorno, la compañía ripense brinda un servicio que, tradicionalmente, ofrecen las ingenierías a

empresas grandes, pero que las pequeñas y medianas desconocen o no pueden comprar, por dos razones fundamentales: “el estudio de energía tiene un coste fijo y lo cierto es que, en sí mismo, no siempre garantiza el ahorro”, en sus palabras.

El elemento diferencial de *No Pago De Más* se basa en un principio muy

claro: el cliente no arriesga su tiempo ni su dinero: “nuestros honorarios son una pequeña parte del dinero que logramos hacerle ahorrar, y es un servicio llave en mano, realizamos el análisis y gestionamos los cambios necesarios con su compañía”. Contratar sus servicios ofrece, además, muchas otras ventajas, como por ejemplo, las siguientes:

El cliente NO tiene que cambiar de compañía, si no quiere.

“Nuestro negocio no es cobrar comisiones por ir moviendo clientes de una empresa a otra. No cambiará su proveedor, sólo la cantidad de dinero que le pague”.

NO tiene que realizar ninguna inversión.

“No vendemos Leds ni costosos aparatos que amortizará a futuro. No haremos obras ni modificaremos su instalación. Obtendrá beneficios desde el primer minuto”.

NO tiene que modificar sus hábitos de consumo.

“No necesitará cambiar sus horarios ni le diremos cómo organizar su negocio. Usted seguirá haciendo lo mismo que ahora, pero pagando menos”.

NO tiene que arriesgar/apostar su dinero.

“No cobramos por adelantado. Sólo pagará después de comprobar el éxito de nuestro trabajo”.

NO es magia, “nuestro éxito se sustenta en un análisis pormenorizado de sus necesidades y en un profundo conocimiento sobre los procesos de contratación de la energía eléctrica”.