



JAIME SÁNCHEZ

JAIME SÁNCHEZ JOVER
DIRECTOR EJECUTIVO DE ASSINSTA – HOLDING EMPRESARIAL
EXECUTIVE DIRECTOR OF ASSINSTA – HOLDING

HOY POR HOY SERÍA MUY DIFÍCIL PONERNOS TODOS DE ACUERDO FRENTE A UN HECHO, UNA IDEA, UNA DISCUSIÓN Y ESTO AUNQUE USÁRAMOS LOS CINCO SENTIDOS... AL SR. JAIME SÁNCHEZ LE HA TOCADO LA VIRTUD DE POSEER EL MAYOR DE TODOS LOS SENTIDOS, EL SENTIDO COMÚN. Y AUNQUE ESTO PAREZCA UNA UTOPIA, NO HAY NADA MÁS CERCA DE LA REALIDAD. COMO MÁXIMO REPRESENTANTE DE ASSINSTA LE DA A LA EMPRESA TODO LO QUE HAY QUE DAR SIN DEJAR NADA AL AZAR. SABEDOR DE QUE SI UNA PUERTA SE CIERRA ESTARÁ BUSCANDO OTRA QUE SE ABRA. SEGURO DE SÍ MISMO Y GRAN CONOCEDOR DEL MUNDO EMPRESARIAL, HACE QUE LO MÁS DIFÍCIL SEA LO MÁS SENCILLO. SOCIABLE POR NATURALEZA, EN SU TIEMPO LIBRE LE GUSTA VIAJAR CON AMIGOS, CON SU FAMILIA QUE DICE QUE ES SU MAYOR TESORO, Y COLECCIONAR COCHES CLÁSICOS NACIONALES, AFICIÓN QUE COMPARTE CON SU HIJO RUBÉN. LEAMOSLE.

TODAY IT WOULD BE VERY DIFFICULT FOR US TO ALL AGREE BEFORE A FACT, AN IDEA, A DISCUSSION AND THIS IS EVEN IF WE USE OUR FIVE SENSES... MR. JAIME SANCHEZ HAS HAD THE VIRTUE OF POSSESSING THE GREATEST OF ALL SENSES: COMMON SENSE. AND ALTHOUGH THIS MAY SEEM A UTOPIA THERE IS NOTHING CLOSER TO REALITY. AS HEAD OF ASSINSTA, HE GIVES THE COMPANY ALL IT NEEDS TO BE GIVEN, LEAVING NOTHING TO CHANCE. KNOWING THAT IF ONE DOOR CLOSES HE WILL BE LOOKING FOR ANOTHER TO OPEN. CONFIDENT AND VERY KNOWLEDGEABLE ABOUT THE BUSINESS WORLD, HE MAKES THE MOST DIFFICULT THINGS SIMPLE. SOCIABLE BY NATURE IN HIS FREE TIME HE ENJOYS TRAVELLING WITH FRIENDS, WITH HIS FAMILY (WHICH HE SAYS ARE HIS GREATEST TREASURE), AND COLLECTING CLASSIC SPANISH CARS, A HOBBY HE SHARES WITH HIS SON RUBÉN. LET'S READ ABOUT IT.

¿Cómo surgió la idea de formar Assinsta?

Con anterioridad a su fundación en el año 2007, desde nuestras empresas instaladoras y mantenedoras ya ofrecíamos un tipo de asesoramiento a nuestros clientes dentro de los propios servicios contratados. Pero es a partir del mes de julio de 2009 cuando el gobierno finaliza el proceso de liberalización del mercado eléctrico. Frente a este nuevo escenario decidimos constituir una compañía que ofreciera, no tan sólo la negociación de los contratos de electricidad si no también la gestión energética y control económico de los activos energéticos de forma que el cliente se despreocupe de lo que, históricamente, ha sido un procedimiento engorroso para los diferentes departamentos tanto técnicos como contables.

How did the idea of forming Assinsta come about?

Prior to its founding in 2007, from our installation and maintenance companies we already offered a type of advisory service to our clients within the contracted services themselves. But it was from July 2009 when the government completed the process of electricity market liberalisation. Given this new scenario we decided to create a company that would offer, not only the negotiating of electricity contracts but also energy management and economic control of energy assets, so that the customer would not have to worry about what historically had been a cumbersome procedure for different departments whether these were technical or accounting.



La empresa se mueve en el campo de la energía, de las telecomunicaciones y del mantenimiento integral de edificios corporativos. Explíquelo.

Se trata de un servicio, que aunque está pensado para edificios corporativos o clientes multi punto, como por ejemplo la banca, es un servicio que puede ser aplicable a cualquier empresa. La idea es simple; el servicio consiste en gestionar mediante un único interlocutor todos los activos relacionados con la energía de una corporación de forma que la empresa adjudicataria gestione de forma eficiente todos los componentes del entramado energético optimizando los consumos mediante medidas de eficiencia energética, un correcto mantenimiento de las instalaciones, especialmente las de climatización, de forma que se alargue su vida útil prolongando así los periodos de amortización. Una vez establecidas estas pautas, se establece una correcto diagnóstico tarifario en el que se observarán los diferentes patrones de consumos en función de las franjas horarias y puntas de consumo.

Entre sus servicios, gestionan, asesoran, auditan, hacen estudios de viabilidad y de ingeniería, lo cual se consigue con un gran equipo humano. Coméntenos

El ahorro en las empresas se obtiene fundamentalmente por dos vías: la primera es mediante auditorías energéticas acompañadas de estudios de eficiencia energética específicos para cada cliente en función de sus hábitos habituales de

The company deals in the field of energy, telecommunications and comprehensive maintenance of corporate buildings. Explain this to us.

It is a service, which although designed for corporate buildings or multi-point customers, such as for example banking, may be applied to any company. The idea is simple; the service consists of managing all the company's energy-related assets through a single representative so that the contracting company can efficiently manage all components of the energy grid by optimising consumption through energy saving measures, a proper maintenance of the facilities, especially those of air conditioning, so as to lengthen their useful life thus prolonging the periods of amortisation. Once these guidelines have been established, a correct diagnosis rate is set up, which will observe the different patterns of consumption in terms of time zones and consumer peaks.

Among your services, you manage, advice, audit, do feasibility and engineering studies, and this is achieved with a great team. Tell us about it.

Corporate savings are obtained primarily in two ways: the first is through energy audits accompanied by specific energy saving studies for each customer based on their usual consumption habits, all with a sole purpose so that companies can continue offering the same services and productivity rates but at the minimum possible cost. And the second would be a correct rate diagnosis.

Are electrical contract renewals something that needs to be monitored as these last a year. How would you carry this out?

Regularly, usually annually, medium voltage and low voltage have to be renegotiated when the contracted power exceeds 15 kW. To do this, we periodically analyse the behaviour of the electricity market to OMIP futures. In our case this study is performed daily and fed into our computer systems every week, we do this every Wednesday, once the market trend has been set, and this is compared with the prices our customers have already contracted.

The company was founded in 2007 and already points to a volume of significant growth. How do you achieve all this?

Within my business goals is the fact of being able to offer customers the highest possible service within the framework of energy and facilities; it should be point out that within this area there are a number of services that are mandatory, such as periodic inspections for medium and low voltage, maintenance, management of photovoltaic plants, legionella control, etc. We should think that whenever one door closes another opens somewhere else and part of my job is knowing where.

How's Jaume Sanchez as head of Assinsta?

Undertaking the running of a business group is not the work of a single person. The guarantee to success lies in the management team that helps me, of whom I am enormously proud. They are the ones who really deserve recognition.

consumo, todo ello con el único objetivo de que las empresas puedan continuar ofreciendo los mismos servicios y ritmos de productividad pero con el mínimo coste posible. Y la segunda sería un correcto diagnóstico tarifario.

La renovación de los contratos eléctricos es algo a seguir ya que estos duran un año. ¿Cómo lo efectúan?

Con regularidad, normalmente anual, se deben de renegociar los contratos de media tensión y de baja tensión a partir de una potencia contratada superior a 15 Kw. Para ello se debe analizar periódicamente el comportamiento del mercado eléctrico a futuros OMIP. En nuestro caso, este estudio se realiza diariamente y se introduce en nuestro sistema informático semanalmente (nosotros los hacemos cada miércoles). Una vez establecida la tendencia del mercado, esta se compara con los precios que ya tienen contratados nuestros clientes.

La empresa se creó en el 2007 y ya apunta con un volumen de crecimiento importante. ¿Cómo se consigue todo esto?

Dentro de mis objetivos empresariales está el hecho de poder ofrecer al cliente el máximo de servicios posibles dentro del marco de la energía y de las instalaciones. Cabe señalar que dentro de este ámbito hay una serie de servicios que son de obligado cumplimiento, como por ejemplo las inspecciones periódicas de media y

A man like you must have a thousand anecdotes, please tell us one.

More than anecdotes, I have had many experiences and specifically there is always one that is repeated constantly, both in the day to day, and in other interviews that I have done. People ask me "do you have any secrets to ensure success?" The question is simple, the answer well, deals with trying to apply common sense to life. Do you remember the children's song "5 little monkeys"? Because that is the answer. We must conjugate correctly and in a perfect balance the five economic pillars that support a company: i) company profits ii) workers pay iii) the best possible price for the customer iv) a good deal with the supplier and v) strict tax contribution. These five pillars must function like a well oiled machine and under no circumstances should you try to transfer money from one to another. If you do this using as an example the five main gears of a clock, if we removed one cog to put it into another to another, from that very moment it would be just a matter of time until the machinery destroyed itself internally and stopped... that is, the company would be bankrupt.

Family is the nucleus of our society. Do have time for your family?

Family for most people is the the strut needed to develop a committed and proactive business. In my case, this prop is my wife Anna, without her support I would not have been able to do anything, nothing. On the other hand both Anna and I like to enjoy the whole



baja tensión, mantenimiento, gestión de plantas fotovoltaicas, control de legionela, etc. Hemos de pensar que cada vez que se cierra una puerta se abre otra en otro sitio y parte de mi trabajo está en saber dónde.

¿Cómo lleva Jaume Sánchez lo de máximo representante de Assinsta?

Llevar la dirección de un grupo empresarial no es trabajo de una sola persona. La garantía del éxito está en el equipo directivo que me asiste, del que me siento profundamente orgulloso. Son ellos los que realmente merecen reconocimiento.

Un hombre como usted habrá tenido mil anécdotas ¿Por favor cuéntenos una?

Más que anécdotas, he tenido muchas vivencias y concretamente siempre hay una

family, our son Rubén with his partner Ruth, parents, uncles, etc. So much so that every year, without exception, we organise a cruise, or two, for the whole family, we tend to be between 10 and 12 family members, we usually spend two weeks sailing from port to port.

Do you have any activities to help you unwind from the business world?

Of course, I am personally convinced that having out of work activities is "mandatory" and in my case there are many: travelling, sailing, driving, one of the ones that brings us most pleasure is mixing socially, we love being with our friends and meet up regularly with them. I must also confess that I have a particular weakness for classic Spanish cars, of which I have a collection of over twenty vehicles, and I share this love with our son Rubén. If you are curious you can see the collection on www.autoretro.net



que se repite constantemente, tanto en el día a día, como en otras entrevistas que me han realizado. La gente me pregunta “¿tienes algún secreto que garantice el éxito? La pregunta es sencilla y la respuesta también. Se trata de aplicar sentido común a la vida. ¿Recuerda usted la canción infantil de “5 lobitos tiene la loba”?, pues esta es la respuesta, se trata de conjugar correctamente y en un perfecto equilibrio los cinco puntales económicos que sostienen una empresa: los beneficios de la empresa – las retribuciones de los trabajadores - el mejor precio posible para el cliente - un buen trato con el proveedor y una estricta contribución tributaria. Estos cinco puntales han de funcionar como una máquina bien engrasada y bajo ningún concepto se debe intentar traspasar dinero de uno a otro. Si se hace es como sí a una maquinaria de relojería compuesta por cinco engranajes principales le quitáramos un diente a una para ponérselo a otra, a partir de este momento es tan solo cuestión de tiempo que la maquinaria se autodestruya internamente hasta que se pare... es decir que la empresa quiebre.

La familia es la célula madre de nuestra sociedad. ¿Tiene tiempo para su familia?

La familia es para la mayoría de personas el puntal necesario para poder desarrollar una labor empresarial comprometida y con iniciativa. En mi caso, este puntal lo tengo con mi esposa Anna, sin su apoyo no habría podido hacer nada de nada. Por otro lado, tanto a Anna como a mí nos gusta poder disfrutar de toda la familia, de nuestro hijo Rubén con su compañera Rut, padres, tíos, etc. Tanto es así que cada año, sin excepción, organizamos un crucero, o dos, para toda la familia, solemos ser entre 10 y 12 familiares, acostumbramos a pasar unas dos semanas navegando de puerto en puerto.

¿Tiene alguna actividad que le ayude a desconectar del mundo empresarial?

Por supuesto que sí, personalmente estoy convencido de que tener actividades extra profesionales son “de obligado cumplimiento”. En mi caso son varias: viajar, navegar, conducir, una de las que más nos reconfortan son las relaciones sociales, nos encanta quedar con nuestros amigos y hacer encuentros de forma regular. He de confesar también que tengo especial debilidad por los automóviles clásicos nacionales, de los que poseo una colección compuesta por más de veinticinco vehículos, comparto afición con nuestro hijo Rubén. Si tienen curiosidad pueden ver la colección en www.autoretro.net

Editora: ANA ARCALÍS

Redactor Jefe: JAVIER COSTANZO

FICHA TÉCNICA

NOMBRE:

ASSINSTA CONSULTORÍA ENERGÉTICA

ACTIVIDAD:

Servicio Gestión Energética.

Asesoramiento en la negociación de contratos y en la elección de Comercializadora.

Auditorías Energéticas.

Asesoramiento para la optimización de procesos energéticos.

Estudios de viabilidad de proyectos energéticos.

Servicios de ingeniería.

OFICINAS:

Assinsta/ Sede Central

Carrer Guifre, 12, baixos - 08001 - Barcelona

Tel: 93 443 96 96 (16 líneas) - Fax: 93 443 96 97

WEB:

www.assinsta.cat

TECHNICAL DATA

NAME:

ASSINSTA CONSULTORÍA ENERGÉTICA

ACTIVITY:

Energy management service

Advice on negotiating contracts and choosing a Distributor.

Energy Audits.

Advice for optimising energy processes.

Feasibility studies for energy projects.

Engineering services

OFFICES:

Assinsta/ Headquarters

Carrer Guifre, 12, baixos - 08001 - Barcelona

Tel: 93 443 96 96 (16 líneas) - Fax: 93 443 96 97

WEB:

www.assinsta.cat