

VICO Ahorro supera los 52 millones de euros en ahorro generado para la sociedad española

La empresa tecnológica VICO Ahorro ha superado los 52 millones de euros en ahorro acumulado para particulares y empresas en España desde el inicio de su actividad, consolidándose como un actor clave en la optimización de costes y la mejora de la eficiencia en distintos sectores estratégicos.

Especializada en la optimización integral de gastos, VICO Ahorro trabaja con todo tipo de clientes, desde particulares hasta grandes empresas, aplicando un modelo basado en el análisis exhaustivo de contratos, la mejora de tarifas y la negociación directa con proveedores. Este enfoque permite reducir costes de forma significativa sin alterar la operativa diaria de sus clientes.

EXPERIENCIA

La compañía cuenta con una sólida experiencia en sectores clave como la energía, las telecomunicaciones y los seguros, donde implementa metodologías propias para detectar ineficiencias y maximizar el ahorro. Este sistema permite a las organizaciones mejorar su rentabilidad y competitividad en un entorno económico cada vez más exigente.

Gracias a esta metodología, VICO Ahorro colabora con organizaciones de múltiples sectores, adaptando sus soluciones a las necesidades específicas de cada actividad. Entre ellos destacan la hostelería y restauración, los

VICO Ahorro surge tras detectar la falta de educación financiera y la dificultad real de familias y empresas para entender y optimizar sus gastos esenciales.



Javier Pérez Pereira, CEO de VICO, y Judith Fernández, CO-Founder & COO de VICO

centros deportivos y gimnasios, las autoescuelas y centros de formación, las entidades institucionales y religiosas, así como pequeñas y medianas empresas de servicios.

CASOS DE ÉXITO

En todos estos ámbitos, la compañía identifica oportunidades de mejora en costes estructurales —especialmente en suministros y servicios recurrentes— generando ahorros sostenidos en el tiempo y contribuyendo a una gestión más eficiente y escalable.

Uno de los casos más representativos es el de la red de autoescuelas Hoy-voy, donde VICO

ha logrado un ahorro de miles de euros tras optimizar los contratos de suministros en varios de sus centros en España.

Hoy-voy ha formado ya a más de 200.000 alumnos y mantiene una ambiciosa estrategia de expansión con la que prevé alcanzar cerca de 50 centros en el país. Actualmente, la compañía cuenta con más de 500 profesionales y una flota de alrededor de 300 vehículos, lo que le permite impartir miles de clases prácticas cada semana en distintas ciudades.

Este tipo de colaboraciones refuerza el posicionamiento de VICO Ahorro como partner estratégico para empresas que

buscan optimizar sus costes en áreas clave como energía, telecomunicaciones y seguros, al tiempo que impulsa modelos de gestión más eficientes, sostenibles y orientados a resultados.

EL ORIGEN DE UN MODELO BASADO EN LA CONFIANZA (DESPIECE)

Detrás de VICO Ahorro hay una historia que nace de la experiencia directa en sectores tradicionalmente complejos y poco transparentes. Sus fundadores dieron sus primeros pasos en ámbitos como la energía, los seguros y las finanzas personales, donde pudieron observar de cerca las dificultades a las que

La compañía basa su modelo en un acompañamiento continuo, centrado en la transparencia, la optimización real y la generación de ahorro sostenido en el tiempo.

se enfrentan tanto particulares como empresas para entender y gestionar sus propios gastos.

Ese conocimiento previo fue clave para identificar un problema que iba más allá del precio: la falta de educación financiera y la desconexión entre los usuarios y sus propios contratos. En muchos casos, no se trata solo de pagar más de lo necesario, sino de no saber exactamente qué se está pagando ni por qué. Esta realidad fue el punto de partida sobre el que se construyó el proyecto.

La filosofía de la compañía se articula en torno a cuatro pilares —Valores, Integridad, Confianza y Objetividad— que no solo dan nombre al proyecto, sino que marcan su forma de operar. Frente a prácticas habituales del sector, basadas en cambios constantes o comparativas puntuales, la propuesta apuesta por un enfoque más estable y consciente del ahorro, centrado en optimizar lo que ya existe.

Este planteamiento implica también un cambio en la relación con el cliente. Más allá de ofrecer recomendaciones, la compañía busca acompañar a largo plazo, generando una dinámica de mejora continua basada en datos y en decisiones informadas. El objetivo no es solo reducir costes, sino aportar claridad y control en un terreno donde tradicionalmente han predominado la complejidad y la desconfianza.

En este sentido, VICO Ahorro no se define únicamente como una herramienta tecnológica, sino como un modelo que combina conocimiento sectorial, análisis y una visión más accesible de la gestión financiera cotidiana.