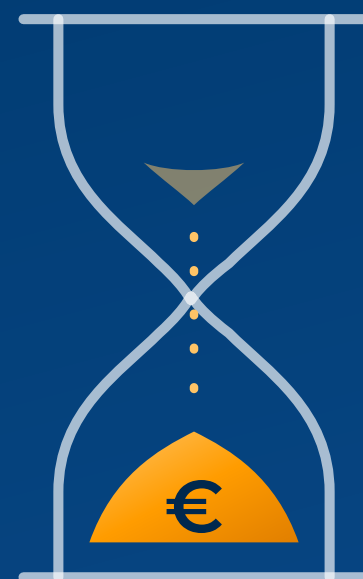

Esperar también
es una decisión.

**Casi siempre,
la más cara.**

Y mientras el mercado se mueve, es la que
más empresas están tomando.



Carlos Franco

SENIOR PARTNER

— LA TESIS

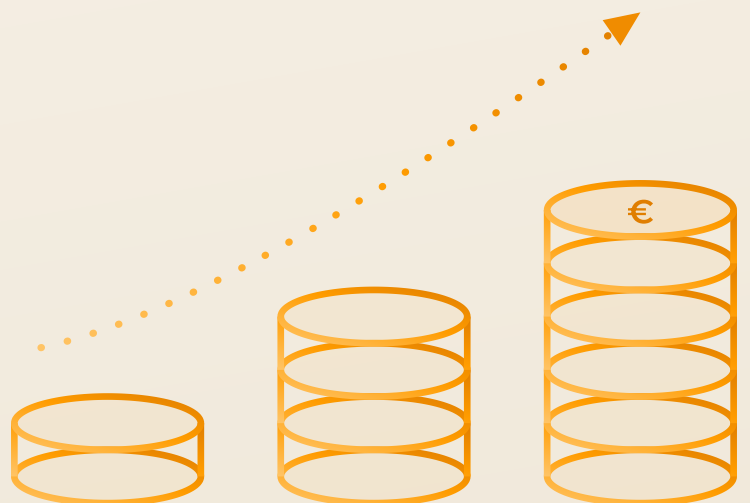
El problema no es esperar. Es lo que se acumula mientras tanto.

El coste no se detiene mientras decides.

No sube de golpe: se acumula.

Y cuando por fin actúas, ya no optimizas.

Llegas tarde.



— MIENTRAS ESPERAS

Lo que se acumula sin que nadie lo apruebe.

01 Contratos que se actualizan sin revisarse

02 Costes indexados que siguen creciendo

03 Servicios que se mantienen por inercia

04 Desviaciones que dejan de ser excepciones



— LA DIFERENCIA

**No es lo mismo
negociar** antes de la
renovación que después.

ANTES

Hay margen.

Hay alternativas.

El proveedor compite.

DESPUÉS

El coste ya está
consolidado.

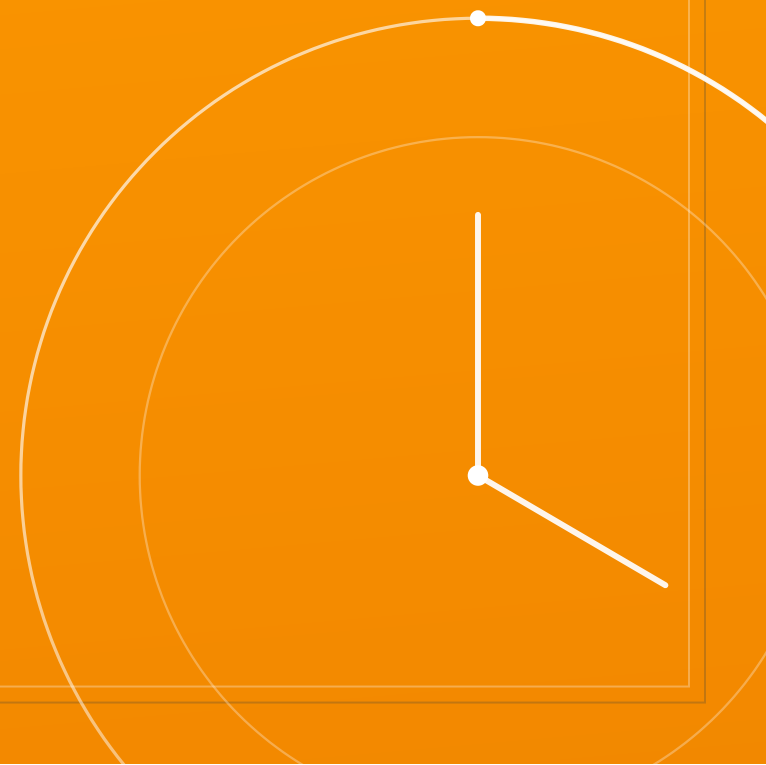
Solo queda aceptarlo.

— EL COSTE DEL TIMING

La diferencia rara vez está en la decisión. Está en cuándo se toma.

Las desviaciones se detectan. Se entienden. Y aun así, se posponen.

Con los tipos subiendo otra vez, **cada mes de espera se firma más caro.**



— EL CIERRE

No se trata de hacer más.
Se trata de llegar antes.

- ✓ Identificar las desviaciones desde el inicio
- ✓ Revisar los contratos antes de la renovación
- ✓ Anticipar el impacto de las indexaciones
- ✓ Establecer un seguimiento continuo

La continuación, en mi Newsletter

Carlos Franco

SENIOR PARTNER