

7 partidas indirectas que casi nadie vuelve a abrir

Dónde se esconde el EBITDA olvidado en las
PYME y ETI.

Desliza →



Mehdi Alaoui

Ex-CFO (GE, Alstom) · Socio en ERA Group

Los costes indirectos son la reserva de EBITDA que casi nadie reabre.

Situación

Pequeños de uno en uno. Millones en conjunto.

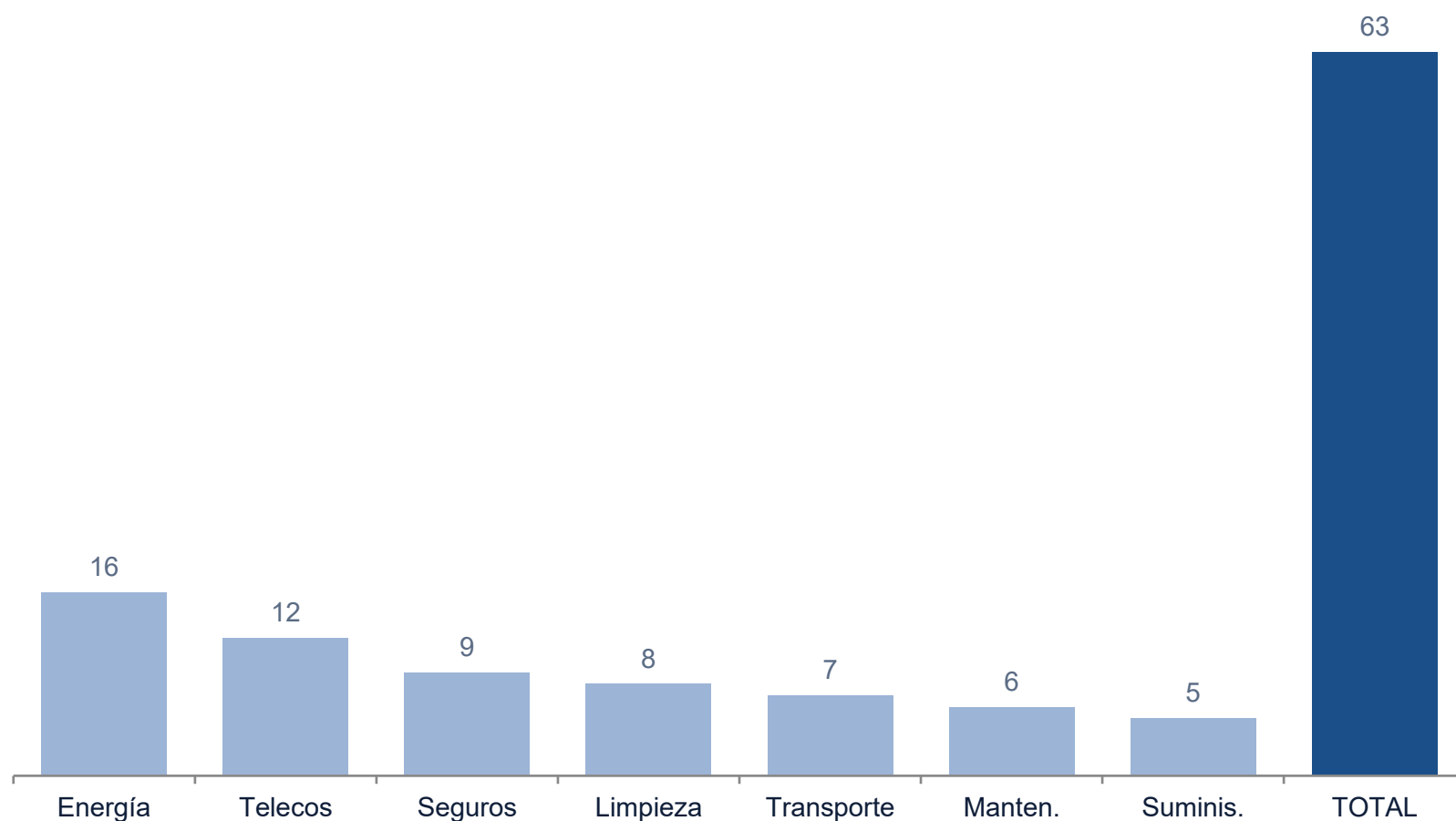
Complicación

Fragmentados, “ya negociados” y sin referencia de mercado: nadie los revisa.

Resolución

Una revisión estructurada libera caja directa al EBITDA — sin CAPEX y 100% a éxito.

De una en una no duele. Juntas, mueven el EBITDA.



“Ya está bien negociada” es la frase que más cuesta.

LA TRAMPA

El mercado se mueve cada trimestre; el contrato, no.

LA PALANCA

Benchmark de mercado + renegociación estructurada.

EJEMPLO REAL DE PROYECTO

+100.000 €

al año liberados · cero cambios operativos

Casi nadie audita la factura línea a línea.

LA TRAMPA

Errores y servicios fantasma que se arrastran durante años.

LA PALANCA

Auditoría línea a línea + reclamación retroactiva.

EJEMPLO REAL DE PROYECTO

5 cifras

nota de abono retroactiva
recuperada

Las pólizas se renuevan solas; las garantías se duplican.

LA TRAMPA

Coberturas solapadas y primas nunca recompetidas.

LA PALANCA

Revisión de coberturas + concurso de pólizas.

DÓNDE MIRAR

El total anual de esta partida, frente a la referencia de mercado.

El precio por m² lleva años sin compararse.

LA TRAMPA

Contratos heredados, sin referencia de mercado.

LA PALANCA

Benchmark por m² + redefinición del alcance.

DÓNDE MIRAR

El total anual de esta partida, frente a la referencia de mercado.

Los recargos crecen más rápido que las tarifas.

LA TRAMPA

Suplementos y niveles de servicio sin control.

LA PALANCA

Racionalización de tarifas y niveles de servicio.

DÓNDE MIRAR

El total anual de esta partida, frente a la referencia de mercado.

Pagas por servicios del contrato que ya no usas.

LA TRAMPA

Multiservicio con un alcance que quedó obsoleto.

LA PALANCA

Ajuste del alcance al uso real.

DÓNDE MIRAR

El total anual de esta partida, frente a la referencia de mercado.

Mil compras pequeñas que nadie consolida.

LA TRAMPA

Gasto disperso, sin proveedor de referencia.

LA PALANCA

Consolidación de volumen + catálogo negociado.

DÓNDE MIRAR

El total anual de esta partida, frente a la referencia de mercado.

CONCLUSIÓN

¿Cuándo se revisaron de verdad estas partidas por última vez?

Si la respuesta es “**no me acuerdo**”, ahí suele estar el dinero.

100% a éxito

Sin CAPEX

Directo al EBITDA

Guárdalo para tu próxima revisión de costes.



Mehdi Alaoui

Ex-CFO (GE, Alstom) · Socio en ERA Group

