PARA ASESORES, GESTORÍAS Y QUIEN CONOCE PYMES

Ayudamos al dueño de una pyme a decidir hacia dónde va su empresa y a ordenarla para llegar.

En Lumen Vega, Eva Linares y Arnau Grifoll, socios, acompañamos a pymes en la estrategia: qué negocio, con qué equipo, con qué procesos y con qué números. Un plan que se puede empezar el lunes, sin fichar a un director. Trabajamos con pymes de cualquier sector. Esta guía te ayuda a pensar a quién de tus clientes le puede interesar.

16,1 %

Margen EBITDA del 25 % mejor, frente al 4,4 % del 25 % peor, con las mismas ventas. En 5 M€: 805.000 € frente a 220.000 €.

49 y 58 días

Pagan a 49 días y cobran a 58. Adelantan su propia caja a sus clientes.

150.000 €

Ventas por empleado, frente a 232.000 € en las empresas más grandes.

QUÉ RESOLVEMOS

Cinco frases que oímos a los dueños. Tú sigues siendo su asesor.

1. «Sé que tengo que crecer, pero no sé por dónde.»

Vemos dónde está el crecimiento que deja dinero (clientes, productos, canales y precio) y qué se deja de hacer.

2. «Todo pasa por mí y no tengo con quién pensarlo.»

Pensamos las decisiones con el dueño y ordenamos quién decide qué y el equipo. Si tiene más de 55 años, preparamos la empresa para que valga más y siga sin él: relevo o venta.

3. «Vendo más, pero no me queda más.»

Medimos el margen por cliente, producto y proveedor, y actuamos sobre precios, compras y costes.

4. «Tengo un salto pendiente y no sé cómo pagarlo.»

Una nave, una línea nueva, comprar un competidor o un mercado nuevo: lo ponemos en números y decidimos con él si se hace, cuándo y cómo se paga.

5. «Gano dinero, pero la caja no llega.»

Ordenamos cobros, pagos y existencias para que crecer no se coma la caja.

NUESTRO MÉTODO

Cinco palancas, con la estrategia por encima.

Mercado y crecimiento

Clientes, productos, canales, precio y venta.

Organización, personas y gobierno

Quién decide, el equipo, que no dependa solo del dueño, y socios, relevo y sucesión.

Procesos, capacidad y tecnología

Cómo se trabaja, hasta dónde se puede crecer, datos y herramientas.

Control de gestión y costes

Cifras fiables, margen por cliente, producto y proveedor, indicadores y costes.

Finanzas e inversión

Caja, circulante y cómo se paga el siguiente paso.

En el diagnóstico vemos cuáles mueven más su empresa. No se tocan las cinco a la vez.

CÓMO TRABAJAMOS

Un proyecto de 8 a 10 semanas, en cuatro sesiones de 2 horas.

1

La foto y el rumbo

Dónde está hoy frente a su sector y qué quiere que sea la empresa en 3 años.

2

Si sigues igual o si actúas

Dos escenarios a tres años, en euros.

3

Las palancas

Las que más mueven su empresa, qué hace falta para activarlas y cómo se pagan.

4

El plan de acción con números

Qué hacer, quién, cuándo y cuánto deja.

Es un diagnóstico y plan estratégico a precio cerrado. El dueño se queda con la foto, la comparativa, las palancas y el plan. Después elige: lo ponemos en marcha con él, con una cuota mensual y una parte ligada al resultado; hacemos revisiones cada dos meses, o lo hace solo.

Si el plan pide un especialista, lo traemos y lo coordinamos nosotros, siempre con su asesor.

POR QUÉ LES IMPORTA · DATOS OFICIALES

Dos pymes del mismo sector venden lo mismo. Una gana cientos de miles de euros más al año.

Sector	Margen EBITDA de la empresa típica	Del 25 % mejor	Lo que gana de más al año una empresa de 5 M€ *
Industria	8,7 %	14,9 %	unos 310.000 €
Construcción	7,5 %	15,3 %	unos 390.000 €
Comercio y distribución	4,4 %	8,4 %	unos 200.000 €
Transporte y logística	8,5 %	15,5 %	unos 350.000 €
Hostelería	13,0 %	23,9 %	unos 550.000 €
Servicios profesionales	8,4 %	20,6 %	unos 610.000 €
Tecnología y comunicaciones	8,5 %	17,5 %	unos 450.000 €

* El 25 % mejor frente a la empresa típica (mediana) de su sector, en una empresa de 5 M€ de ventas. Banco de España, «Compara tu empresa» (ejercicio 2024, pymes de tamaño similar). El margen es la prueba de que la empresa va en orden: la diferencia está en las decisiones (qué vender, a quién, a qué precio, con qué equipo y cómo pagarlo).

¿A QUIÉN LE ENCAJA?

Pymes con ganas de crecer y un dueño que lo decide casi todo.

Tamaño

Pymes y empresas familiares en crecimiento, con estructura propia, estén donde estén.

Sectores

Cualquiera: industria, distribución, servicios, hostelería, educación, agroalimentario...

Con quién hablar

Con el propietario o el gerente.

SEÑALES PARA PENSAR EN ALGUIEN

Si alguno de tus clientes está en una de estas situaciones, es buen momento.

No sabe hacia dónde crecer.
Tiene ideas de clientes, productos o mercados nuevos, pero no termina de decidir ninguna.

Todo pasa por el dueño.
No tiene con quién pensar las decisiones y no quiere fichar a un director.

El dueño tiene más de 55 años.
No hay un relevo claro. Quiere que la empresa valga más y pueda seguir sin él.

Crece, pero no gana más.
Vende más que hace dos años y le queda lo mismo, o menos que a su sector.

Tiene una decisión grande pendiente.
Una nave, una línea nueva, comprar un competidor o abrir un mercado.

Gana dinero, pero va justo de caja.
Paga antes de cobrar y la tesorería no llega.

DOS EJEMPLOS

Cómo se ve en empresas como las de tus clientes.

Ejemplo tipo

Distribución · 8 M€ de ventas · no es un caso real

Rumbo y orden

Quiere abrir dos mercados a la vez y todo pasa por el dueño. En el diagnóstico se elige uno, el otro se deja para más adelante y se ordena quién decide qué. El margen y la caja de cada mes dicen si va bien.

Ejemplo tipo

Industria · 5 M€ de ventas · no es un caso real

Unos 310.000 € más al año

Si su margen EBITDA pasa del de la empresa típica de su sector (8,7 %) al del 25 % mejor (14,9 %), gana unos 310.000 € más al año con las mismas ventas.

CÓMO PRESENTARNOS

Tú solo nos presentas. Del resto nos ocupamos nosotros.

1

Nos presentas

Un correo o un mensaje con copia a nosotros. Basta con una línea.

2

Radiografía de 30 minutos

Gratis y con sus cuentas públicas: le enseñamos dónde está su empresa frente a su sector y qué decisiones la harían crecer.

3

Si hay recorrido, trabajamos

Tu cliente sigue siendo tuyo: no hacemos contabilidad ni impuestos, y te contamos cómo va.

MENSAJE PARA REENVIAR

«Te presento a Arnau Grifoll y Eva Linares, de Lumen Vega. Ayudan al dueño de una pyme a decidir hacia dónde va su empresa y a ordenarla para llegar. En 30 minutos, con tus cuentas públicas, te enseñan dónde está tu empresa frente a su sector y qué decisiones la harían crecer. Creo que te puede interesar.»

Si la empresa que nos presentas se hace cliente, **participas en lo que se genere**, con un acuerdo de colaboración sencillo.

¿HAS PENSADO EN ALGUIEN?

Escríbenos o reserva un rato en nuestra agenda. Gracias por confiar en nosotros.

SOCIOS · LUMEN VEGA

Arnau Grifoll

659 340 804
agrifoll@lumenvega.com

SOCIOS · LUMEN VEGA

Eva Linares

639 604 499
elinares@lumenvega.com

WEB

lumenvega.com

Calcula tu margen frente al sector

Reserva 30 minutos

Lumen Vega · Aribau, 212 · Barcelona

Lumen Vega

Fuentes. Banco de España, Ratios Sectoriales de las Sociedades no Financieras, «Compara tu empresa» (ejercicio 2024, pymes de tamaño similar). Cifras de la portada: mediana de 20 subsectores; el 25 % mejor y el 25 % peor son el tercer y el primer cuartil; las ventas por empleado se comparan con las empresas más grandes. Tabla: margen EBITDA sobre ventas, mediana y tercer cuartil de cada sector. Los euros son un cálculo de ejemplo (5 M€ de ventas × diferencia de margen). Clientes sin nombre por confidencialidad. Cifras orientativas.