

PARA ASESORES, GESTORÍAS Y QUIEN CONOCE PYMES

Ayudamos al dueño de una pyme a crecer ganando más y sin quedarse sin caja.

En Lumen Vega, Eva Linares y Arnau Grifoll, socios, acompañamos a pymes en la estrategia: un plan con números, 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. Financian a sus clientes con su propia caja.

150.000 €

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

QUÉ RESOLVEMOS

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

1. «Vendo más, pero no me queda más.»

Revisamos precios, clientes y costes para que crecer deje margen.

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

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

3. «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 buscamos cómo pagarlo.

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

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

CÓMO TRABAJAMOS

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

1

La foto

Dónde está hoy: margen, caja y sector.

2

Si sigues igual o si actúas

Dos escenarios a tres años, en euros.

3

Palancas y cómo pagarlas

Qué cambiar y cómo financiarlo.

4

El plan de acción con números

Qué hacer, quién, cuándo y cuánto deja.

El dueño se queda con la foto, la comparativa, las palancas y el plan. Después elige: lo ponemos en marcha con él, hacemos revisiones cada dos meses o lo hace solo.

Si sale durante el proyecto, también coordinamos con su asesor las deducciones fiscales.

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). La diferencia está en las decisiones: qué vender, a quién, a qué precio 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.

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

Crece, pero no gana más.

Vende más que hace dos años y le queda lo mismo, o menos.

Va justo de caja o el banco le aprieta.

Gana dinero, pero paga antes de cobrar y la tesorería no llega.

Tiene una decisión grande pendiente.

Una nave, una línea nueva, comprar un competidor o abrir un mercado.

Todo pasa por el dueño.

No tiene con quién pensar los números 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.

Gana menos que su sector.

Factura como sus competidores, pero le queda menos.

UN CASO REAL Y UN EJEMPLO

Cómo se ve en empresas como las de tus clientes.

Importador de vehículos

Caso real · en crecimiento

Circulante · en curso

Necesita entre 6 y 10 M€ de circulante por un desfase de 90 días entre el pago al fabricante y el cobro. Con un socio especializado, planteamos financiación bancaria con la mercancía en tránsito como garantía.

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.

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 cuánto margen y cuánta caja podría ganar frente a su sector.

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 crecer ganando más y sin quedarse sin caja. En 30 minutos, con tus cuentas públicas, te enseñan cuánto margen y cuánta caja podrías ganar frente a tu sector. 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?

Escribenos 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.