

Dos empresas de distribución y logística venden 5 M€.

Una gana **110.000 €** al año. La otra, **590.000 €**.

La diferencia no está en lo que venden: está en las decisiones. Precios, compras, equipo y cómo se paga el crecimiento. Y eso se puede planificar.

Estrategia, margen y caja para pymes

Arnau Grifoll y Eva Linares, socios

10 años al frente de empresas propias

Vuestro sector en tres datos

9,6 puntos

de margen EBITDA entre el 25 % más rentable y el 25 % menos rentable: 480.000 € al año con 5 M€ de ventas.

3,7 veces

más vende por persona el 25 % más productivo que el 25 % menos productivo (580 k€ frente a 155 k€).

72.000 €

de caja pide crecer un 10 % con 5 M€ de ventas (53 días de cobro). Crecer sin plan se paga en caja.

¿Os suena?

- Vendéis más, pero no os queda más.
- Ganáis dinero, pero la caja no llega.
- Hay un salto pendiente y no sabéis cómo pagarlo.
- Todo pasa por vosotros y no hay con quién pensarlo.

Si os suena alguna, vale la pena hablar.

Qué hacemos en Lumen Vega

Eva y Arnau acompañamos a pymes en la estrategia: más margen, caja para crecer y un plan con números, sin fichar a un director.

Cómo trabajamos. De 8 a 10 semanas, con 4 sesiones de 2 horas con la dirección. Os dejamos la foto de la empresa, qué pasa si seguís igual y qué pasa si actuáis, las palancas de crecimiento y un plan de acción con números.

30 minutos. Cuánto margen tenéis por ganar.

Con vuestras cuentas públicas y sin compromiso.

Arnau Grifoll y Eva Linares

Socios · Lumen Vega

agrifoll@lumenvega.com · 659 340 804

elinares@lumenvega.com · 639 604 499

lumenvega.com

Qué os llevaréis de los 30 minutos

Dónde estáis
frente a vuestro sector:
margen, rentabilidad,
productividad y caja, con
vuestras cuentas públicas.

Cuánto hay por ganar
en euros al año, si llegáis al
margen de la empresa típica
o del 25 % mejor de vuestro
sector.

Por dónde empezar
las tres prioridades y cómo
pagar el crecimiento: banca,
ENISA, ICO o subvenciones.

Sin compromiso y sin hablar de honorarios: primero entendemos la empresa.

El detalle, subsector por subsector

Banco de España, ejercicio 2024

Subsector	Margen EBITDA 25 % menos rentable	Margen EBITDA 25 % más rentable	Rentabilidad (ROE) empresa típica	Ventas por persona empresa típica	Días de cobro empresa típica
Comercio mayorista	2,2 %	8,8 %	15,6 %	371 k€	48
Comercio minorista	1,8 %	7,6 %	16,3 %	272 k€	8
Transporte terrestre	4,6 %	15,8 %	13,2 %	139 k€	60
Almacenaje y logística	2,1 %	14,8 %	18,0 %	297 k€	58

30 minutos. Cuánto margen tenéis por ganar.
Con vuestras cuentas públicas y sin compromiso.

Arnau Grifoll y Eva Linares
Socios · Lumen Vega
agrifoll@lumenvega.com · 659 340 804
elinares@lumenvega.com · 639 604 499
lumenvega.com

Fuentes y método. Banco de España, Ratios Sectoriales de las Sociedades no Financieras («Compara tu empresa»), ejercicio 2024, pymes de tamaño similar. «25 % más rentable» y «25 % menos rentable» son el tercer y el primer cuartil; «empresa típica», la mediana. Margen EBITDA: (resultado de explotación + amortizaciones) / ventas. Rentabilidad de los fondos propios: ROE del BdE. Ventas por persona: ventas / plantilla media. Ejemplo de portada: 5 M€ de ventas × 2,2 % y × 11,8 % de margen EBITDA (mediana de los subsectores del informe). Caja para crecer: 10 % de las ventas × días de cobro / 365. Datos orientativos de sector; no sustituyen el análisis de cada empresa.