

Dues empreses tecnològiques venen 5 M€. Una guanya **125.000 €** l'any. L'altra, **830.000 €**.

La diferència no és en el que venen: és en les decisions. Preus, compres, equip i com es paga el creixement. I això es pot planificar.

Estratègia, marge i caixa per a pimes

Arnau Grifoll i Eva Linares, socis

10 anys al capdavant d'empreses pròpies

El vostre sector en tres dades

14,1 punts

de marge EBITDA entre el 25 % més rendible i el 25 % menys rendible: 705.000 € l'any amb 5 M€ de vendes.

2,9 vegades

més ven per persona el 25 % més productiu que el 25 % menys productiu (243 k€ davant de 83 k€).

76.000 €

de caixa demana créixer un 10 % amb 5 M€ de vendes (55 dies de cobrament). Créixer sense pla es paga en caixa.

Us sona?

- Veneu més, però no us queda més.
- Guanyeu diners, però la caixa no arriba.
- Hi ha un salt pendent i no sabeu com pagar-lo.
- Tot passa per vosaltres i no hi ha amb qui pensar-ho.

Si us en sona alguna, val la pena parlar-ne.

Què fem a Lumen Vega

L'Eva i l'Arnau acompanyem pimes en l'estratègia: més marge, caixa per créixer i un pla amb números, sense fitxar un director.

Com treballem. De 8 a 10 setmanes, amb 4 sessions de 2 hores amb la direcció. Us deixem la foto de l'empresa, què passa si seguim igual i què passa si actuem, les palanques de creixement i un pla d'acció amb números.

30 minuts. Quant marge teniu per guanyar.

Amb els vostres comptes públics i sense compromís.

Arnau Grifoll i Eva Linares

Socis · Lumen Vega

agrifoll@lumenvega.com · 659 340 804

elinares@lumenvega.com · 639 604 499

lumenvega.com

Què us emportareu dels 30 minuts

On sou
davant del vostre sector:
marge, rendibilitat,
productivitat i caixa, amb els
vostres comptes públics.

Quant hi ha per guanyar
en euros l'any, si arribeu al
marge de l'empresa típica o
del 25 % millor del vostre
sector.

Per on començar
les tres prioritats i com pagar
el creixement: banca, ENISA,
ICO o subvencions.

Sense compromís i sense parlar d'honoraris: primer entenem l'empresa.

El detall, subsector per subsector

Banc d'Espanya, exercici 2024

Subsector	Marge EBITDA 25 % menys rendible	Marge EBITDA 25 % més rendible	Rendibilitat (ROE) empresa típica	Vendes per persona empresa típica	Dies de cobrament empresa típica
Edició i programari	1,7 %	13,9 %	10,9 %	142 k€	72
Telecomunicacions	4,2 %	18,9 %	23,7 %	153 k€	38
Programació i consultoria informàtica	3,4 %	17,2 %	25,6 %	99 k€	61
Serveis d'informació	1,4 %	15,9 %	18,8 %	116 k€	50

30 minuts. Quant marge teniu per guanyar.
Amb els vostres comptes públics i sense compromís.

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

Fonts i mètode. Banc d'Espanya, Ràtios Sectorials de les Societats no Financeres («Compara tu empresa»), exercici 2024, pimes de mida similar. «25 % més rendible» i «25 % menys rendible» són el tercer i el primer quartil; «empresa típica», la mediana. Marge EBITDA: (resultat d'explotació + amortitzacions) / vendes. Rendibilitat dels fons propis: ROE del BdE. Vendes per persona: vendes / plantilla mitjana. Exemple de portada: 5 M€ de vendes × 2,5 % i × 16,6 % de marge EBITDA (mediana dels subsectors de l'informe). Caixa per créixer: 10 % de les vendes × dies de cobrament / 365. Dades orientatives de sector; no substitueixen l'anàlisi de cada empresa.