

"Crecer por crecer no tiene sentido; hay que crear valor"

Dositeo Paz González, CEO de LC Group, apuesta por la rentabilidad, las personas y una visión empresarial construida para perdurar. Hablamos con él.

Pregunta. LC Group está presente en sectores muy diversos. ¿Qué estrategia hay detrás de esta diversificación y qué elementos comparten todos los negocios del grupo?

Respuesta. Nuestra diversificación nace de saber identificar oportunidades y, sobre todo, de rodearnos de las personas adecuadas para desarrollarlas. Son sectores diferentes, pero todos comparten una misma cultura: gestión cercana, calidad, compromiso y orientación al cliente. Mi madre decía: "El que tiene tienda, que la atienda", y esa frase define nuestra filosofía. Puedes crecer, innovar y apoyarte en la mejor tecnología, pero nunca alejarte del negocio, de tu equipo ni de tus clientes.

"Una gran oportunidad sin un gran equipo difícilmente se convierte en un gran negocio"

P. ¿Cómo identifican las oportunidades de crecimiento y qué criterios utilizan para decidir cuándo poner en marcha una nueva empresa?

R. Combinamos análisis y espíritu emprendedor. Estudiamos mercado, inversión, riesgo y rentabili-



Dositeo Paz González, CEO de LC Group.

dad, pero para nosotros existe un factor determinante: las personas. Una gran oportunidad sin un gran equipo difícilmente se convierte en un gran negocio. Buscamos proyectos sólidos, con recorrido, rentables y liderados por personas que los sientan como propios.

P. ¿Qué papel juegan la innovación, la calidad y la orientación al cliente?

R. Son esenciales. La inteligencia artificial va a transformar profundamente las empresas y queremos aprovecharla para ser más eficientes, conocer mejor al cliente y tomar mejores decisiones. Pero tenemos una convicción: la tecnología debe estar al servicio de las personas, no al revés. Podemos digitalizar procesos, pero no la confianza. Al final, nuestros negocios siguen siendo personas atendiendo a personas.

P. ¿Cuáles son actualmente las principales vías de expansión y qué peso tendrá la internacionalización?

R. Hoy nuestra prioridad está en España, donde todavía vemos un enorme recorrido. Uno de los proyectos que más nos ilusiona es Polo Properties, liderado por mi hija Claudia y centrado en el inmobiliario de gran lujo en Ibiza y Formentera. Representa crecimiento, pero también legado. No se trata simplemente de dejar una empresa a la siguiente generación, sino de transmitir una cultura, unos valores y la responsabilidad de construir su propio camino. Queremos que LC Group crezca con vocación y visión generacional.

"La tecnología debe estar al servicio de las personas, no al revés"

P. En un escenario marcado por la transformación tecnológica y la presión sobre los costes, ¿cuáles son los principales retos y objetivos de LC Group?

R. Coste, margen y EBITDA son fundamentales en cualquier compañía bien gestionada. Nuestra ambición es crecer y mejorar la rentabilidad cada ejercicio, pero no creemos en crecer a cualquier precio: creemos en crecer bien. Eso significa más eficiencia, mejores márgenes y beneficio sostenible, sin sacrificar calidad, talento ni nuestra esencia. Porque el tamaño por sí solo no hace grande a una empresa; la hace grande su capacidad de convertir crecimiento en rentabilidad, valor y futuro.

Más información
<https://lc-group.es>