

**Número de perfil**

110060

**Oportunidad de adquisición estratégica en el sector de limpieza e higiene.****Establecido en**

Madrid

**Datos personales****Sector**

Venta al por mayor

**Tipo empresa**

Comercio mayorista de soluciones de higiene y limpieza

**Entidad legal:**

Sociedad de Capital

**Tipo de transacción**

Activos - pasivos

**Fase de vida de la empresa**

Consolidado

**Número de empleados**

5 - 10

**Tipo Comprador:**

- Candidato a MBI
- Adquisición estratégica
- Inversor

**Información financiera****Facturación en el último ejercicio**

€ 1.000.000 - € 2.500.000

**Precio de venta**

€ 500.000 - € 1.000.000

**Ganancias antes de impuestos**

€ 100.000 - € 250.000

**Historia y antecedentes de la empresa**

Nuestra empresa se especializa en el desarrollo, fabricación y distribución de productos y accesorios para la limpieza, la higiene personal y profesional, así como bolsas y envases desechables. Además, cuenta con la propiedad de marcas consolidadas: tres enfocadas en el sector de limpieza e higiene, y una destacada línea de cosmética capilar, facial y corporal, reconocida por su alta rentabilidad y posicionamiento en el mercado. La

empresa está dirigida por su propietario, quien representa la segunda generación al frente del negocio. Asumió la dirección tras la jubilación del anterior titular, dando continuidad a una sólida trayectoria iniciada con una compañía referente en el sector desde 1975 y una amplia cartera diversificada de clientes que abarca tanto el canal profesional, como el consumidor final. Con sede en Madrid, la compañía ha logrado un crecimiento sostenido gracias a su capacidad para adaptarse a las nuevas demandas del mercado. Precio solicitado: 675.000€

Venta al por mayor y al por menor. B2B y B2C

En particular, destaca su gama de productos biodegradables, cada vez más demandados en el contexto actual de transición hacia modelos de consumo responsable y economía circular. La línea de cosmética profesional, desarrollada bajo marca propia, ha sido diseñada con ingredientes de origen vegetal, sin parabenos ni sulfatos, y goza de una imagen de marca moderna, transparente y alineada con las tendencias del bienestar, el autocuidado y el respeto medioambiental. El negocio cuenta con una estructura operativa optimizada, almacenes propios y un equipo experimentado en gestión, comercial y logística. Además, dispone de acuerdos con laboratorios y fabricantes certificados que permiten una producción escalable, flexible y eficiente.

### Puntos de venta únicos

Oportunidades de crecimiento Desarrollo digital y potenciación del canal online La empresa dispone de un amplio margen de mejora en el ámbito digital, con una clara oportunidad para aumentar su facturación a través del canal online. La potenciación del canal online permitiría a la empresa acceder a nuevos segmentos de mercado, modernizar su imagen de marca y desarrollar una fuente de ingresos escalable, rentable y alineada con las tendencias actuales de consumo.

### Otros

PERFIL DEL COMPRADOR Empresas del sector que busquen expansión mediante adquisición Beneficios: Crecimiento inmediato Sinergias operativas Cartera de clientes consolidada Ampliación de catálogo Posicionamiento estratégico Emprendedores con experiencia en el sector Beneficios: Negocio en marcha Menor riesgo de arranque Oportunidad de profesionalizar Apoyo inicial Rentabilidad estable Inversores interesados en negocios consolidados Beneficios: Flujos de caja previsibles Oportunidad de valorización Diversificación de cartera Sector resiliente Potencial de salida: Posibilidad de reventa futura con múltiples atractivos tras optimización del negocio. Empresas de sectores complementarios interesados en crecer rápidamente Beneficios: Acceso a nuevos mercados Cross-selling de productos Aprovechamiento de sinergias Diferenciación de marca Escalabilidad rápida