

**Número de perfil**

110269

**Proveedor de servicios logísticos (almacenamiento y fulfillment) con flujo de caja estable****Establecido en**

España

**Informaciones generales****Sector**

Transporte

**Tipo empresa**

Otros

**Entidad legal:**

Sociedad de Capital

**Tipo de transacción**

Aciones

**Fase de vida de la empresa**

Consolidado

**Número de empleados**

10 - 25

**Tipo Comprador:**

Adquisición estratégica

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

€ 1.000.000 - € 2.500.000

**Precio de venta**

A convenir

**Ganancias antes de impuestos**

Confidential

**Historia y antecedentes de la empresa**

La empresa es una compañía logística familiar que opera de forma independiente, con una historia que se remonta a 1933. En las últimas décadas, ha evolucionado de ser una empresa de transporte a un proveedor integral de servicios logísticos, con un fuerte enfoque en almacenamiento y fulfillment. Gracias a una estrategia consistente, relaciones comerciales de largo plazo y un crecimiento controlado, se ha construido una posición estable de ingresos y flujo de caja. La empresa opera principalmente a nivel nacional y ha demostrado ser un

socio logístico confiable. La venta se debe a la falta de sucesión en la dirección, y se busca expresamente un comprador estratégico que pueda integrar las actividades y seguir desarrollándolas.

Las actividades principales consisten en almacenamiento, gestión de inventario y fulfillment desde una moderna instalación logística con una superficie aproximada de 6.500 m². La empresa ofrece, entre otros servicios, almacenamiento a largo y corto plazo, fulfillment para tiendas online, preparación de pedidos, logística de valor añadido y distribución. Los servicios de transporte se ofrecen de forma complementaria a través de una entidad separada con las licencias correspondientes. La cartera de clientes está compuesta por una combinación de clientes fijos y recurrentes, activos entre otros en los sectores de e-commerce, moda y no alimentario. Para un comprador estratégico, la empresa ofrece capacidad operativa inmediata, una base de clientes existente y la posibilidad de integrar transporte, administración y sistemas informáticos para una mayor optimización de costes.

### Puntos de venta únicos

La empresa se distingue por su fiabilidad operativa y su escalabilidad. Trabaja con un equipo fijo de empleados formados internamente, lo que se traduce en una baja tasa de errores, alta productividad y una dependencia limitada de personal externo. La organización cuenta con una estructura plana y líneas de decisión cortas, lo que facilita relativamente su integración en una organización logística de mayor tamaño. La capacidad disponible de almacén, los márgenes estables y las inversiones en curso en un nuevo WMS ofrecen margen para crecer en volumen sin aumentos proporcionales de los costes. Para compradores estratégicos, existen claras sinergias al combinar las actividades de almacenamiento, transporte, administración y comerciales.

### Otros

El propietario actual está dispuesto a seguir involucrado durante un período a acordar para garantizar una transición fluida. Un posible comprador cuenta con habilidades y experiencia acordes con este tipo de empresa logística.