



Presentación

SOBRE NOSOTROS



MCF Soluciones es un fondo de inversiones nacido en México especializado en inversiones en PyMES en España y México, con socios operadores en Madrid, comprometidos con el éxito de nuestros inversionistas y la sociedad. Nuestros socios operadores cuentan con más de 30 años de experiencia acumulada en operar compañías desde PyMES hasta multinacionales en industrias variadas como el entretenimiento, internet, banca y bienes de lujo. Invertimos en negocios con un historial de retornos de inversión consistente, baja deuda y competitividad en su sector.

www.mcfsoluciones.com

NUESTRA PROPUESTA

Sabemos que tiene muchas opciones para vender su negocio. A diferencia de otros compradores, nuestro modelo de negocio se basa en mantener y hacer crecer el valioso legado que usted ha construido. No buscamos simplemente adquirir y revender, sino convertirnos en los custodios a largo plazo del negocio, preservando sus valores fundamentales mientras lo llevamos al siguiente nivel. Algunos aspectos que nos distinguen son: profesionalismo y transparencia, acceso a capital, experiencia operativa y altos estándares éticos.



Basamos nuestras valuaciones en los siguientes criterios:

- **Ratio de Ventas/Precio:** el promedio de las transacciones de compra-venta en la industria de lavandería se cierran en torno a una razón del 1.05 sobre ventas anuales. MCF ha concretado transacciones en una razón de entre el 0.85 y 1.5.
- **Coste terminal de maquinaria:** Consideramos depreciación a 20 años, con pequeños ajustes por el tipo, marca y uso de maquinaria.
- **Márgenes Operativos:** Retorno sobre capital invertido en rango medio de 5 años considerando alquiler, insumos y otros gastos.
- **Coste de Oportunidad:** Coste de crear una inversión similar, considerando reforma de local, tiempo de arranque y búsqueda, etc.
- **Oportunidades de Sinergias o Crecimiento:** En caso de ser una compra en conjunto.

OPCIONES DE COMPRA

Entendemos que cada propietario tiene diferentes objetivos y necesidades en cuanto a la estructura de la transacción. Por ello, ofrecemos flexibilidad en las opciones de financiamiento. Nuestro objetivo es estructurar un acuerdo que beneficie a todas las partes y que le permita mantener un vínculo con la empresa que ha construido, al nivel que usted desee.



Algunas opciones que hemos estructurado, en diferentes proporciones sobre el total del monto de venta:

- **Efectivo:** Opción más sencilla: depósito a cuenta por un monto acordado.
- **Earnouts:** Puede acordarse pagos adicionales en función de metas de beneficios en 6, 12 o 18 meses.
- **Consultoría Consejal:** Típicamente, acordamos con el vendedor unos meses de pagos por consultoría de negocio, lo cual es eficiente fiscalmente (reduciendo el monto total de la venta) y consistente con el fin de la compra.
- **Participación Accionaria o Préstamo Participativo:** El vendedor puede optar por intercambiar una proporción del monto por acciones de la nueva entidad o abrir un préstamo participativo, en el que no solo se le devuelva con los intereses correspondientes, sino que también participa de los beneficios de la empresa -así, si los rendimientos de la empresa aumentan, también lo harán las ganancias del prestamista.

SIGUIENTES PASOS



¡Estaríamos encantados de conocerlos! Típicamente, seguimos los siguientes pasos en una transacción:

- **Reunión introductoria sin compromiso.** Contaros más sobre nosotros, respondemos preguntas, conocemos el plan a futuro de su proyecto y si tiene algún interés por explorar a mayor detalle.
- **Oferta inicial.** Proveemos de una oferta inicial, basada en los valores observables de su negocio y en que se expresaría en una razón de ventas.
- **Cierre de oferta y condiciones.** Concordamos con condiciones y monto total de la transacción previa firma de NDA (Non-Disclosure Agreement).
- **Revisión de maquinaria e interiores del negocio.** Cotejar que las máquinas funcionan y están al estándar de uso normal para su tiempo, además de que la salida de humos está en orden, etc.
- **Due diligence:** Necesitaríamos algunos documentos que son estándar, como declaraciones anuales, recibos de servicios (luz, agua, etc.).
- **Transferencia de conocimiento:** Esto podemos hacerlo en paralelo con lo anterior. Nos gustaría hacer "shadowing" del negocio, aprender a usar la tecnología, entender los procesos/indicadores de las máquinas, etc.
- **Firma de traspaso:** Firma ante notario del traspaso – depósito de efectivo a cuenta y/o firma de documentos adicionales si son necesarios.
- **Consultoría:** Periodo en las que el dueño está disponible para consultar sobre el día a día del negocio y si surgen otras dudas de la operación.