

Número de perfil

108880

Oportunidad M&A: Parque de Aventura Ecológica, Plataforma de Ocio Líder en Costa Daurada con 40% de Ingresos 2026 ya Asegurados

Establecido en

Cataluña

Datos personales**Sector**

Ocio

Tipo empresa

Recreación y entretenimiento

Entidad legal:

Sociedad de Capital

Tipo de transacción

Acciones

Fase de vida de la empresa

Expandiendo

Número de empleados

5 - 10

Tipo Comprador:

- Candidato a MBI
- Adquisición estratégica
- Inversor

Información financiera**Facturación en el último ejercicio**

€ 100.000 - € 250.000

Precio de venta

€ 250.000 - € 500.000

Ganancias antes de impuestos

€ 0 - € 100.000

Historia y antecedentes de la empresa

Con 11 años de trayectoria ininterrumpida y más de 200.000 visitantes históricos, la empresa ofrece al inversor una entrada "llave en mano" al sector del "Soft Adventure", un mercado que proyecta un crecimiento global del 16,8% CAGR hasta 2030.

La Empresa no es solo un parque de ocio y multiaventura; es una **plataforma de inversión "Asset-Backed"** (respaldada por activos tangibles) situada en el epicentro turístico de la Costa Daurada (Vinyols i els Arcs-Cambrils), a escasos minutos de PortAventura y en una región que recibe 21,5 millones de pernoctaciones anuales.

La empresa no se vende como un simple negocio turístico, sino como una **plataforma de inversión financiera** con cuatro características defensivas difíciles de encontrar en el mercado "Small Cap": Riesgo Comercial Mitigado 40,6% de facturación 2026 ya asegurada mediante contratos firmados. Apalancamiento Operativo Latente. Barreras de Entrada. Modelo Financiero Resiliente.

MODELO DE NEGOCIO: DIVERSIFICACIÓN Y RECURRENCIA

La estabilidad financiera se basa en un mix de ingresos diseñado para operar 12 meses y resistir la volatilidad turística. No es un negocio puramente estacional.

- **Pilar 1: Segmento Educativo (51,6% - El "Foso Defensivo"):** Ingresos recurrentes B2B. Alta fidelidad de escuelas y operadores escolares que repiten anualmente (Churn rate muy bajo). Este segmento blinda la cuenta de resultados de lunes a viernes y en primavera/otoño.1
- **Pilar 2: Segmento Familiar (38,4%):** Ventas B2C de alto margen en fines de semana y verano. Ticket medio con potencial de *upselling* en restauración y merchandising.
- **Pilar 3: Segmento Corporativo (10%):** Team building y eventos de empresa con ticket medio elevado. Un nicho con alto potencial de crecimiento bajo una gestión comercial proactiva.

Puntos de venta únicos

1. **Protección del "Downside" (Suelo y Activos):** A diferencia de empresas de servicios o *tech* donde el activo es intangible, aquí el inversor compra 465.000 € en instalaciones "Hard Assets" y derechos sobre una finca estratégica. Es una inversión refugio contra la inflación.
2. **Visibilidad de Ingresos (Anti-Cíclico):** La empresa ya tiene firmado el 40,6% de la facturación de 2026 mediante contratos escolares recurrentes. Esto actúa como un "Bono de Renta Fija" que cubre los costes operativos desde el primer día, facilitando enormemente la financiación bancaria (LBO).
3. **El "Foso Defensivo" Temporal (Moat):** Replicar este activo es inviable a corto plazo. Un competidor tardaría 24+ meses en obtener los permisos, construir y conseguir la certificación europea UNE EN 15.567 que Jumpland ya posee. Al comprar, adquieres esta ventaja temporal inmediata.
- 4.- **Modelo Financiero Resiliente:** EBITDA histórico superior al 30% y un balance saneado (**PN > 73% del Activo**), ideal LBO o "Bolt-on".

Otros

Esta oportunidad está estructurada para tres perfiles específicos:

1. **Search Funds / Emprendedores (ETA):** Buscando una primera adquisición segura (*downside protected* por los activos y contratos) con una historia de crecimiento clara (*upside* por la capacidad ociosa) para gestionar directamente.
2. **Inversores Industriales (Campings/Hoteles/Cadenas de Ocio):** Oportunidad de "Bolt-on acquisition". Pueden llenar la capacidad ociosa del parque desviando solo el 1% de sus propios huéspedes, logrando sinergias de costes e ingresos inmediatas.
3. **Family Offices:** Inversores patrimonialistas que buscan preservación de capital en activos reales ("Real Assets") vinculados al turismo sostenible y tendencias ESG.