

## Número de perfil

110295

## Agencia de viajes online - nicho rentable

### Establecido en

Madrid

### Informaciones generales

**Sector** **Tipo empresa**

Servicios Agencia de viajes

**Entidad legal:** **Tipo de transacción**

Otra Acciones

**Fase de vida de la empresa** **Número de empleados**

Consolidado 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**

€ 1.000.000 - € 2.500.000

**Ganancias antes de impuestos**

€ 250.000 - € 500.000

### Historia y antecedentes de la empresa

Es una SL consolidada con más de 20 años de trayectoria exitosa.

Agencia española online que opera dentro del **nicho de viajes en grupos reducidos** ("solo travelers" o "plaza plaza").

**Bizalia**

operado por Empresius S.L

Calle Llull, 51, 4º 5<sup>a</sup>  
08005 Barcelona

NIF: B653 51 066

Telf: +34 972 098 952

Mov: +34 615 428 674 (Whatsapp)

E: info@bizalia.com

El segmento de los viajes en grupos reducidos es el segmento del Travel que más ha crecido los últimos años y que seguirá creciendo en el futuro. La agencia genera una **rentabilidad elevada**, más alta que la del promedio del sector.

## Puntos de venta únicos

Se trata de una agencia de viajes online. Se puede operar en cualquier parte.

Se presentan 2 escenarios para el inversor:

- 1) La **recurrencia de los clientes y la falta de necesidad de invertir en gastos elevados de marketing** permiten mantener el ritmo actual y asegurar el **payback dentro de 5 años**;
- 2) Implementar una estrategia más agresiva posicionará favorablemente la empresa a un nivel superior dentro del sector. **Las palancas de crecimiento del segundo escenario ya están identificadas . Esta estrategia reduce el plazo del payback.**

Actualmente la empresa genera unos **ingresos de 2,5M€** con un **Ebitda del 11%**. La agencia beneficia de una solidez financiera comprobada: **ausencia de deuda y de litigios, generación de cash altísima**.

## Otros

Es una oportunidad idónea para 1) un actor del sector que espera un crecimiento o 2) para cualquier comprador que quiera llevar el negocio como CEO o 3) para un family office o grupo de inversores que quiera invertir en una operación rentable con riesgos controlados.

**La transición de liderazgo está acordada para asegurar el éxito del inversor .** El CEO actual formará al nuevo CEO y podrá seguir como product manager. Podemos presentar perfiles de CEO si fuera necesario.