

Número de perfil

110295

Agencia de viajes online - nicho rentable**Establecido en**

Madrid

Informaciones generales**Sector**

Servicios

Tipo empresa

Agencia de viajes

Entidad legal:

Otra

Tipo de transacción

Acciones

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

€ 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 5ª

08005 Barcelona

Telf: +34 972 098 952

Mov: +34 615 428 674 (Whatsapp)

E: info@bizalia.com

NIF: B653 51 066

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.