

Profile number

72979

Fabrica de paneles acústicos en madera

Located in

Madrid

General information

Sector	Type of company
Engineering	Woodwork
Legal entity:	Type of transaction
Limited Company	Assets / liabilities
Life phase enterprise	Employees in FTE
Full-grown	10 - 25
Type of buyer:	
• MBI candidate	
• Strategic acquisition	

Financial information

Turnover last financial year	Asking price
€ 500.000 - € 1.000.000	€ 1.000.000 - € 2.500.000
Earnings before taxes	
€ 100.000 - € 250.000	

Other

Productos y servicios ofrecidos

Empresa con 50 años de historia, especializada en aplicaciones técnicas de la madera, en los campos de la electrónica, sonido, protección acústica, etc. Desde nuestro comienzo hemos desarrollado soluciones de madera de alto valor añadido para nuestros clientes. Actualmente nos dedicamos a la fabricación de placas para techos y paneles para el revestimiento de paredes en madera.

Nuestros productos se dividen en tres gamas diferentes atendiendo a los criterios decorativos y de aislamiento

Bizalia

operado por Empresius S.L

Calle Llull, 51, 4º 5^a
08005 Barcelona

NIF: B653 51 066

Telf: +34 972 098 952

Mov: +34 615 428 674 (Whatsapp)

E: info@bizalia.com

acústico requeridos por el cliente y al presupuesto de arquitectos y diseñadores.

Desarrollamos nuestra actividad productiva en torno a tres pilares fundamentales, que son el diseño, ofreciendo materiales con unas altas exigencias técnicas, pero sin dejar de lado la estética; la calidad, cuidando cada detalle en el desarrollo de sus proyectos; y el compromiso, logrando hacer frente a cualquier tipo de proyecto gracias a los esfuerzos dedicados a la investigación e innovación.

Historia

Nuestra empresa comienza fabricando aplicaciones de madera para electrónica y sonido para marcas como Telefunken, Thomson y Pioneer entre otros. A finales de los 90 evolucionamos al campo de la decoración y los paneles acústicos para convertirnos después en pioneros en el desarrollo de techos de madera.

Desde entonces no hemos parado de evolucionar y mejorar el producto de manera continua. Aunque han aparecido muchos competidores, nos diferenciamos por nuestros altos estándares de calidad y adaptación del producto a las necesidades del mercado y de nuestros clientes.

Patentes desarrolladas

Tenemos tres sistemas patentados para la instalación de estructuras de manera en paredes y techos suspendidos.

Principales Magnitudes

- Activo Total – 1.380.268 EUR
- Previsión Ventas 2018 – 1.200.000 EUR
- Estimación incremento ventas 2019 – 25%
- 3 gamas de productos adaptados a las diferentes necesidades y exigencias de calidad del mercado
- Planta de producción de 1.600 m² con todos los equipos necesarios
- 8 empleados altamente capacitados y con gran experiencia

Transacción propuesta

Venta de los activos de la empresa dejando fuera del alcance la caja y las inversiones financieras temporales.

Dentro del ámbito de activos a enajenar se encuentran:

- Nave Industrial de 1.600 m²
- Equipos altamente automatizados y personas con una capacidad de producción 3 veces superior a la actual
- Tres marcas altamente reconocidas en el mercado, tres patentes y referencias en edificios corporativos muy representativos en España

El precio de salida de estos activos se encuentra en un rango entre 2,2 y 2,5 millones de euros según el método de valoración utilizado (valor de activos el menor y descuento de flujos de caja el más alto).

Ventaja Competitiva

- Contamos con importantes referencias y la confianza de arquitectos y constructoras
- Hemos desarrollado un círculo virtuoso basado en la calidad del producto, testada y demostrada en los últimos años en una industria donde fuimos pionero en España
- Contamos con un proceso productivo automatizado y manejado informáticamente

Consideraciones de la Inversión

- La operación consistiría en la venta de los activos (tangibles e intangibles) de la empresa manteniendo los actuales propietarios la Sociedad Anónima y la Tesorería
- Contamos con una excelente gama de productos que podría coexistir e integrarse con la propuesta de valor de su comprador como líneas dentro de un paraguas común
- Hace 20 años desarrollamos un nuevo concepto constructivo que nos ha dado un reconocimiento y valoración por parte del sector
- La inversión permitiría a un comprador del sector de la construcción ampliar su gama de productos y su cadena de valor, ganar cuota de mercado e incorporar importantes referencias
- La capacidad ociosa de la empresa podría aprovecharse para fabricar nuevos productos
- Las áreas de marketing y comercial tienen un gran potencial de mejora, hasta el momento sus gestores se han limitado a una estrategia reactiva
- Un comprador con interés en el crecimiento podría multiplicar por 3 los ingresos de la compañía sin necesidad de tocar la fábrica

Valoración

El rango de venta de los activos se encuentra entre 2.200.000 € y 2.500.000 € dependiendo de las condiciones del comprador

- Valor Activos – 1.980.000 €

Nave (1.600m² a 650 €/m²) = 1.040.000 €

Maquinaria (Equipos, muebles...) = 240.000 €

Activos Intangibles (Patentes, Marcas, Referencias) = 700.000 €

- Veces Ebitda – 1.992.142 €

El múltiplo de este sector en Europa está en 11,23 veces EBITDA. El

EBITDA de 2016 fue de 171.161,4 €

- Descuento FCL – 3.278.256 €

Con un coste de Recursos Propio alto (8%) y unas hipótesis bastante conservadoras

- Valoración Promedio – 2.326.799 €