

## FINTECH



El equipo fundador de Deale, la 'start up' española especializada en M&A de pymes.

# Deale se alía con ETL para llegar a más pymes

La 'start up' barcelonesa sella una alianza con el grupo de servicios profesionales, que cuenta con más de 320.000 clientes en toda Europa. **Por Nicolás M. Sarriés**

La *start up* Deale, especializada en el desarrollo de una aplicación digital que pone en contacto a pymes, inversores y asesores interesados en participar en operaciones de fusión y adquisición, acaba de firmar un acuerdo estratégico con la multinacional alemana de servicios profesionales ETL Global.

ETL es una firma alemana que proporciona asesoramiento legal, fiscal y de auditoría y consultoría. Cuenta con más de 320.000 clientes en toda Europa. El convenio de colaboración busca generar sinergias y oportunidades de negocio para las dos compañías.

En concreto, el objetivo del acuerdo es que los clientes actuales y futuros de ETL interesados en participar en alguna operación de fusión o adquisición puedan acceder a la plataforma online de Deale y encontrar potenciales oportunidades.

“Contar con un socio como ETL Global nos ayuda a atraer más perfiles de empresas que necesitan encontrar un inversor”, señala Gerard García, CEO y fundador de

Deale. Tal y como señala, tras la firma del acuerdo el objetivo de la *start up* pasa por hacer entender a sus usuarios que “pueden acceder a un asesoramiento de calidad en fusiones y adquisiciones, reestructuraciones, asesoramiento financiero, relevo generacional y procesos de diversificación” y que estos servicios pueden ser accesibles no solo para grandes empresas.

Como parte de esta alianza, ETL ofrecería su experiencia y su alcance internacional para proporcionar servicios de asesoramiento a su clientela interesada en participar en operaciones corporativas.

“La pandemia ha acelerado la necesidad de contar con soluciones tecnológicas como lo es el *marketplace* Deale que sean capaces de acercar a nuestros profesionales a los directivos de las empresas e inversores de una manera más ágil, rápida y cercana”, señala Juan Bermúdez, CEO de ETL Global.

La multinacional alemana cree que esta alianza supone una oportunidad “y una clara apuesta” encaminada a trans-

**Gracias a su acuerdo con Deale, ETL espera ofrecer servicios de 'M&A' a su cartera de 320.000 firmas**

**Deale, fundada en Barcelona en 2021, ha conectado ya a 760 pymes y más de 350 inversores**

formar la relación de la compañía con sus clientes. Al igual que Deale, el segmento de negocio prioritario de ETL son las medianas empresas.

Fuentes de la compañía explican que el acuerdo ya está dando sus primeros frutos, pese a estar todavía en sus pasos iniciales con varios clientes de ETL “buscando inversores en España, Bélgica y Francia”, entre otros países.

## Historia

Lanzada en la segunda mitad de 2021, Deale es una *start up* que ha desarrollado una aplicación en forma de *marketplace* que sirve como pun-

to de encuentro entre pymes, asesores y potenciales inversores.

Procedente del sector de la banca de inversión, su fundador, Gerard García, ha creado Deale con el objetivo de hacer accesible a cientos de miles de pequeñas y medianas empresas las soluciones de *M&A* y otros servicios que hasta ahora solo han estado a disposición de grandes compañías.

Hasta el momento, Deale cuenta con una cartera activa de 600 usuarios, de los que 350 son inversores interesados en encontrar potenciales oportunidades.

Además, la plataforma contabiliza ya 760 pymes dadas de alta en el sistema.

El nicho de mercado de Deale se sitúa en todas las empresas con facturaciones entre 3 millones y 40 millones de euros anuales. Es un mercado muy poblado pero con un acceso limitado a los servicios de banca de inversión, que habitualmente tienden a enfocarse en potenciales operaciones con mínimos por encima de esos rangos. Gracias a la tecnología, Deale logra reducir estas barreras de entrada.

## START UP

## Seedtag: la alternativa española a las 'cookies' en publicidad

Por J.G.F.

Seedtag es una *start up* fundada por dos exbajadores de Google en Madrid, Jorge Poyatos y Albert Nieto, que ofrece una alternativa a las *cookies* a la hora de ofrecer publicidad personalizada en Internet.

La compañía, fundada en 2014, utiliza Inteligencia Artificial y algoritmos de aprendizaje automático para vincular los anuncios a webs relevantes a través de palabras clave. Es lo que se conoce como publicidad contextual, una alternativa más respetuosa con la privacidad que las *cookies* u otros identificadores que siguen el rastro de la navegación del usuario.

Desde que Google anunciara en 2020 su intención de eliminar gradualmente el uso de *cookies* de terceros –aplazado hasta finales de 2023–, la industria de la publicidad ha buscado nuevas fórmulas para seguir mostrando anuncios relevantes a la audiencia pero sin explotar sus datos.

Seedtag es una de las empresas que más se está beneficiando de la concienciación de las marcas con la privacidad de los anuncios. Sus ingresos crecieron un 80% el año pasado, tras la adquisición de su competidor alemán, Recognified. De cara a este ejercicio prevén aumentar sus ventas un 50% de forma orgánica y alcanzar los 100 millones de dólares (88 millones de euros de facturación) en ventas durante el primer semestre del año.

“Estas cifras demuestran la gran oportunidad que hay en el mercado a escala glo-

**La 'start up' prevé cerrar el primer trimestre del año con una facturación de 88 millones**

**La compañía cerró una ronda de 34 millones el año pasado liderada por Oakley Capital**

bal, así como la creciente perspectiva en cuanto a publicidad contextual en la industria”, señalan Nieto y Poyatos, que comparten el cargo de CEO de la firma.

Seedtag ha obtenido también el respaldo de importantes inversores que han validado su modelo de negocio. El año pasado, la *start up* cerró una ronda de 40 millones de dólares (34 millones de euros) liderada por el fondo con sede en Londres Oakley Capital.

## Crecimiento

En paralelo al crecimiento de su negocio, Seedtag también ha incrementado su plantilla. La *start up* ha aumentado en un 50% su número de empleados desde el primer semestre del año pasado. Hoy en día cuenta con más de 250 empleados, de los cuales 150 trabajan en España.

Además de España, el grupo opera en Francia, Italia, Reino Unido, Benelux, Alemania, México, Brasil y Colombia. Seedtag tiene entre sus planes desembarcar en Estados Unidos durante la primera mitad de este año.



Jorge Poyatos y Albert Nieto, co-CEO de Seedtag.