Emprendedores
Fecha: viernes, 02 de octubre de 2026
Fecha Publicación: viernes, 02 de octubre de 2026
Página: 22, 23, 24
Nº documentos: 3

Recorte en B/N % de ocupación: 286,84 Valor: 26963,25€ Periodicidad: Mensual Tirada: 25.000 Audiencia: 148.000 Difusión: 18.689



DEALE: EL ACELERADOR DE LA VENTA DE TU PYME

Transformación en el mercado M&A de las empresas familiares

Deale democratiza y dota de transparencia el mercado de compraventa de las pymes mediante una plataforma digital agnóstica e independiente que beneficia a todos los *stakeholders*.



ANA DELGADO

Deale se enfoca en el *boring business*, esto es: aquellas empresas que hoy parecen 'aburridas', tradicionales y de baja tecnología, pero que facturan y son rentables. La mayor parte de ellas son de origen familiar. A este perfil responden los cerca de 30 millones de pymes que existen en Europa, 3 millones de ellas en España.

El problema que afrontan la mayoría de estas pymes es la falta de relevo generacional. Ni hijos ni otros familiares quieren asumir las riendas del negocio, abocándole así a la venta o al cierre como únicas salidas.

El problema trasciende a lo familiar. En un país como el nuestro, donde más del 99,8 de las empresas son pymes, su extinción acarrea el riesgo de ruptura de la estructura productiva.

Por otro lado, el mercado de fusiones y adquisiciones (M&A) tradicionalmente se ha desentendido de las pymes. Debido a un coste de oportunidad, la banca de inversión ha preferido poner el foco en las grandes corporaciones y apartar a las pequeñas empresas de sus objetivos.

'MARKET MAKER'

De todo ello se dio cuenta **Gerard García Esteve** mientras trabajaba en el equipo de M&A de Arcano Partners, primero, y en el departamento de estrategia y operaciones de CoverWallet, después.

Detectó entonces un mercado, no ya desasistido, sino prácticamente inexistente, por lo que se planteó la posibilidad de crearlo él mismo. De aquí que se autopresente como un *market maker*.

La decisión de impulsar una compañía que diera respuesta al problema identificado la tomó en plena pandemia. Regresado de Nueva York e instalado ya en Barcelona, García Esteve siguió trabajando en remoto un tiempo para la compañía de **Iñaki Berenguer** [CoverWallet] a la vez que trazaba el plan para la empresa que quería fundar.

Al final, lanza Deale en octubre de 2021, a la edad de 26 años, como fundador en solitario y con sus propios recursos. Poco después, tras estructurar una pequeña ronda de financiación inicial con la participación de su mejor amigo –**Oriol Ferran**– y otros inversores, conseguiría un total de 400.000 euros para configurar el primer equipo.

¿QUÉ ES DEALE?

Deale surge inicialmente como un sencillo punto de encuentro digital entre empresarios dispuestos a vender su compañía, por un lado, e inversores dispuestos a comprar, por otro.

No obstante, en los cinco años de vida –que cumple este mismo mes–, la propuesta ha evolucionado de forma significativa. Han pasado de ser solo un conector a integrar funcionalidades complejas que acompañan todo el proceso de ejecución. Desde que una empresa hace pública su intención de venta, hasta que se cierra la operación

Emprendedores
Fecha: viernes, 02 de octubre de 2026
Fecha Publicación: viernes, 02 de octubre de 2026
Página: 22, 23, 24
Nº documentos: 3

Recorte en B/N % de ocupación: 286,84 Valor: 26963,25€ Periodicidad: Mensual Tirada: 25.000 Audiencia: 148.000 Difusión: 18.689



en la notaría. Todo ello, gracias a una infraestructura tecnológica robusta que sistematiza, estructura y digitaliza procesos de compraventa de pymes anteriormente opacos, relacionales y desestructurados.

LOS 'STAKEHOLDERS'

En la propuesta, entran en juego las tres patas principales del proceso: vendedores, compradores y asesores. Tres perfiles muy diferentes y con necesidades específicas para las que Deale ofrece respuestas.

1. Vendedores

Ya se ha dicho que aquí las protagonistas son las pymes, lo que en el argot se conoce como el *low middle market*. A estas es a las que acercan los servicios *premium* que la banca de inversión antes les negaba.

Fieles a ese *boring business*, los alrededor de 120.000 negocios digitales que supuestamente hay en Europa, no les interesan. "Es cuestión de volumen y de necesidad palpable", explica el fundador de Deale.

La dificultad aquí era el desconocimiento en este tipo de operaciones por parte de los empresarios tradicionales. A la escasa digitalización de sus negocios se añadían datos desestructurados, desinformación del mercado o conceptos como el de *due diligence*, elementales en la banca de inversión. El reto en esta franja estaba, entonces, en conseguir que vendedor y comprador hablasen el mismo idioma.

Para cerrar esta grieta, el *SaaS* de Deale permite a los fundadores publicar la venta de su empresa de forma anonimizada y entrenarles, vía inteligencia artificial, en el proceso, anticipando preguntas que les podrían plantear los potenciales compradores e inversores.

La práctica les ayuda a contextualizar, a comprender el sector, la competencia existente, el precio al que se han adquirido antes otras compañías similares o la documentación que le van a solicitar, entre otros.

Además de 'educarlos' en la comprensión y el manejo de los términos que rigen dentro del M&A, dotan de transparencia a todo el proceso.

2. Compradores

Ya de cara a los posibles inversores, Deale aporta la posibilidad de conocer nuevas oportunidades acordes a sus tesis y capacidad de capital (según territorio, sector o tamaño).

Les proporcionan también datos y analítica comparables para contextualizar la compañía. Les ayudan así a valorar si es una buena inversión o si está alineada con sus expectativas. No obstante, insiste García Esteve en subrayar la posición agnóstica de Deale. "Nosotros no asesoramos, solo somos facilitadores", afirma.



Amigos de siempre: Gerard García Esteve (izquierda) fundó Deale hace ahora cinco años, a la edad de 26 años, con el apoyo de Oriol Ferran (derecha), su mejor amigo.

Una vez que un posible comprador confirma su interés por el activo, es el propietario de la empresa quien decide si acepta o no contactar con el inversor para seguir avanzando. En caso afirmativo, se firman acuerdos de confidencialidad (NDAs).

Asimismo, el uso de herramientas integradas en la plataforma, como el *data room*, eficiencian y agilizan el proceso de toma de decisiones del inversor así como la ejecución.

3. Asesores

La tercera pata corresponde a los asesores, profesionales como abogados o auditores que intervienen en la *due diligence*. A estos les ofrecen herramientas para dinamizar a sus clientes de manera mucho más rápida.

Con ellas trabajan ya desde bancos de inversión y grandes marcas, hasta asesores pequeños que antes no se atrevían a ofrecer este servicio. "Nosotros lo que hemos hecho ha sido agrandar el pastel", dice García Esteve.

La tecnología les sirve como una especie de *CRM* para tener todos los mandatos traqueados en un entorno seguro. Pueden de esta forma intercambiar información sensible durante la *due diligence* y acompañar al cliente durante todo el proceso hasta llegar al notario.

La solución recomienda hasta tres asesores profesionales con experiencia específica en el tamaño y sector de la pyme para que elijan los inversores.

INTEGRACIÓN DE FINANCIACIÓN

Otra de las funcionalidades introducidas recientemente por Deale es la posibilidad de anticipar crédito privado para financiar la operación. De esto se encarga *'Deale Credit'*, un vehículo propio para financiar hasta un 30% del valor total de la transacción". Por el momento, han cerrado una primera operación con Splastic, pero están analizando otras 10 más.

Cierran así el ciclo de la transacción y ofrecen valor añadido más allá de la mera mediación en ese deseo de ser un 'creador de mercado'.

Con toda la operativa descrita, la tecnología de Deale ha conseguido acelerar los procesos de compraventa de pymes reduciendo los tiempos de cierre de operaciones de 8 o 12 meses a una media de entre 120 y 130 días. Así, han facilitado ya el cierre de más de 200 operaciones. Además, en lo que va del año 2026, han alcanzado el mismo número de operaciones que durante todo 2025, consolidando el mejor inicio de año de su historia.

Emprendedores
Fecha: viernes, 02 de octubre de 2026
Fecha Publicación: viernes, 02 de octubre de 2026
Página: 22, 23, 24
Nº documentos: 3

Recorte en B/N % de ocupación: 286,84 Valor: 26963,25€ Periodicidad: Mensual Tirada: 25.000 Audiencia: 148.000 Difusión: 18.689





Deale cuenta actualmente con alrededor de 25.000 usuarios entre sus tres perfiles de clientes: 12.500 registros corresponden a los inversores, con una disponibilidad conjunta de casi 3.000 millones de euros para adquirir compañías. En cuanto al número de pymes registradas y verificadas, es de 9.500. La empresa recibe alrededor de 250 propuestas de venta de empresas cada semana. Los 3.000 registros restantes corresponden a los asesores.

La compañía monetiza mediante una suscripción a la plataforma de los tres *stakeholders* integrados a lo que añaden una comisión a éxito cuando la operación se cierra. El importe abonado por suscripción se descuenta de la comisión final de cierre.

Con este modelo consiguieron cerrar el año pasado con una facturación de 3,4 millones de euros, un 93% más que el año anterior. Consiguieron, así mismo, en 2025 un EBITDA de 775.000 euros. La previsión para este año es cerrar con 5 millones de euros facturados y 1.200.000 euros de EBITDA.

El equipo actual de Deale, con sede en Barcelona, lo integran alrededor de 45 profesionales, la mayoría con un perfil tecnológico.

Por el momento, la compañía trabaja solo con empresas españolas, aunque algunas de las pymes han sido vendidas a inversores extranjeros. Saben que el negocio del M&A es, predominantemente, de carácter nacional y aquí quieren mantener el foco. No obstante, no descartan dar el salto más adelante al mercado italiano, con un tejido empresarial muy similar al nuestro y alrededor de 6 millones de pymes censadas. Cubrirían de esta forma el 30% del mercado de las pymes en Europa. La escalabilidad de la compañía no es, entonces, un problema.

> "Queremos que todo lo que suceda en el mercado de la pyme pase por la plataforma"

LO QUE JUSTIFICA EL CRECIMIENTO

Varias son las claves que apunta García Esteve para justificar el éxito alcanzado por Deale en sus cinco años de existencia. Una es haberse anticipado a la ola demográfica, es decir, el auge de la jubilación de empresarios sin relevo que va a generar una necesidad masiva en poco tiempo.

La otra es haber dispuesto de conocimiento previo y profundo del sector gracias a su experiencia profesional anterior, identificando así con tiempo su punto de flaqueza.

El aprovechamiento de herramientas ya existentes para salvar ineficiencias y un marketing disruptivo, "más jovial" que el tradicional, son factores que también han jugado a su favor.

Activar el mercado y generar confianza fueron los grandes retos que al principio tuvieron que hacer frente en Deale. Ahora los desafíos son otros porque la intención es seguir avanzando hasta consolidarse como plataforma de referencia en el M&A de las pymes. "Queremos que todo lo que suceda en el mercado de la pyme pase por nuestra plataforma", dice el CEO.

Esto implica centralizar la compraventa, la gestión de la información, el intercambio de datos –el principal y mayor valor de la compañía– y la ejecución de la transacción completa, erradicando del todo la opacidad y las ineficiencias del sector tradicional.

HACIA DÓNDE SE DIRIGEN

Para ello, seguirán añadiendo y desarrollando herramientas nuevas que sumen funcionalidades tan complejas como la de *data room*. Se trata de cubrir todas las posibles necesidades que puedan surgir en el proceso y eliminar fricciones propias del segmento para ir todavía más rápido.

De aquí a 2030, anuncia García Esteve que se ha propuesto alcanzar el objetivo no poco ambicioso de gestionar y cerrar más de 100 operaciones de compraventa de pymes cada año a través de su plataforma tecnológica.

Asegura el fundador de Deale que su deseo siempre fue pasar de emprendedor a empresario y montar una compañía con visión a largo plazo que fuese capaz de generar un valor real a la sociedad. De seguir así, no parece estar muy lejos de ver culminado su sueño. E