

CEPYME y Deale firman un acuerdo para impulsar el acceso de las pymes a la financiación alternativa

-CEPYME y Deale prestarán a las pymes asesoramiento y herramientas de financiación alternativa que fomentarán su desarrollo.

Madrid, 1 de febrero de 2023

CEPYME ha suscrito un acuerdo de colaboración con la plataforma Deale con el objetivo de poner a disposición de la pequeña y mediana empresa española, información sobre los medios y herramientas en materia de financiación alternativa para ayudarles a impulsar su proceso de crecimiento.

Deale es la primera plataforma digital independiente de M&A dedicada a la digitalización del proceso de compraventa de pequeñas y medianas empresas, en la que pymes, inversores y asesores pueden interactuar de forma sencilla, transparente y eficiente.

Mediante este acuerdo, la plataforma online Deale, ofrecerá a las empresas integradas en el proyecto CEPYME500, que desarrolla CEPYME, un nuevo servicio que les permitirá, entre otras cosas, contar con el asesoramiento en materia de financiación o realizar una estimación del valor de su compañía de forma gratuita para conectar más fácilmente con posibles inversores.

El acuerdo de colaboración entre ambas entidades ha sido suscrito por el presidente de CEPYME, Gerardo Cuerva y el fundador y CEO de Deale, Gerard García.

Para CEPYME, este acuerdo se enmarca en la estrategia de impulsar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas españolas para conseguir un tejido empresarial más dimensionado y robusto, capaz de hacer frente con mayor solvencia a las futuras crisis. Uno de los pilares de la estrategia de crecimiento de las empresas es la financiación, de ahí que facilitar a las pymes información y medios de financiación alternativa resulte clave en este proceso de crecimiento empresarial.

Para Gerard García, CEO de Deale, “mediante esta alianza con CEPYME esperamos seguir contribuyendo al desarrollo del tejido empresarial español y, más concretamente, ayudar a empresas e inversores a encontrar nuevas oportunidades para sus negocios. Nuestro proyecto tiene la ventaja de que trasciende a todos los sectores y ofrece una solución transparente, eficaz y eficiente que se apoya en las herramientas tecnológicas más avanzadas, por lo tanto, contribuimos no solo a mejorar la formación para potenciar el crecimiento de las empresas o asegurar el relevo generacional de las mismas sino también a transformar y digitalizar a las pymes españolas”.

Pie de foto:

De izda a dcha: Gerard García, fundador y CEO de Deale; Gerardo Cuerva, presidente de CEPYME y Oriol Ferran, cofundador y Desarrollo de negocio internacional de Deale.