



Proyecto Smallable

Aviso legal y de confidencialidad

La presente presentación (el “Documento”) ha sido elaborada exclusivamente con fines informativos, con el apoyo de Deale S.L. (“Deale”). Su contenido no constituye una oferta, invitación, recomendación o asesoramiento para invertir ni debe ser considerado como base suficiente para la toma de decisiones relacionadas con una posible transacción (la “Transacción”). Ni la Sociedad, ni sus socios, ni Deale, ni ninguna entidad perteneciente a su grupo empresarial, ni sus respectivos administradores, directivos o empleados, asumen responsabilidad alguna respecto a la veracidad, exactitud, integridad o actualización de la información contenida en el Documento. La información incluida, en particular aquella facilitada por la Sociedad, por terceros o extraída de fuentes públicas, no ha sido verificada de forma independiente. Ninguna de las partes mencionadas está obligada a actualizar, corregir o completar la información contenida en el Documento. Los receptores del Documento (los “Receptores”) han sido seleccionados por haber mostrado un interés previo en la Sociedad y por contar con la experiencia profesional necesaria para analizar este tipo de Transacciones. En ningún caso se considerará a los Receptores como clientes de Deale, ni Deale asumirá responsabilidad alguna por cualquier decisión tomada en base a esta presentación. Se recomienda expresamente a los Receptores que obtengan el debido asesoramiento legal, fiscal y financiero independiente antes de tomar cualquier decisión.

Uso restringido y confidencialidad: Este Documento está sujeto al acuerdo de confidencialidad previamente suscrito con cada uno de los Receptores. Su uso queda limitado exclusivamente al análisis de la Transacción. Cualquier reproducción, distribución, comunicación o utilización total o parcial del contenido del Documento, por cualquier medio o procedimiento, sin autorización previa, expresa y por escrito de la Sociedad y de Deale, está estrictamente prohibida.

Limitaciones de contacto y responsabilidad: Los Receptores se comprometen a no contactar directamente con los socios, empleados, clientes, proveedores, competidores u otros stakeholders de la Sociedad en relación con la Transacción. Toda consulta deberá canalizarse exclusivamente a través de Deale. Cualquier interacción no autorizada se considerará una violación del presente aviso.

Proyecciones y declaraciones futuras: Este Documento puede contener afirmaciones sobre eventos futuros, basadas en estimaciones y proyecciones de la Sociedad. Tales declaraciones están sujetas a riesgos, incertidumbres y otros factores, conocidos o no, que podrían hacer que los resultados reales difieran materialmente de los aquí anticipados. Ni la Sociedad, ni sus socios, ni Deale garantizan el cumplimiento de dichas previsiones ni asumen obligación alguna de actualización posterior.

Limitaciones regulatorias: La distribución del Documento puede estar restringida por leyes en ciertas jurisdicciones. Es responsabilidad de cada Receptor asegurarse de que su recepción o uso del mismo no infringe la normativa que le resulte aplicable. Ni Deale ni sus sociedades vinculadas asumen responsabilidad alguna en relación con el incumplimiento de estas restricciones.

Jurisdicción: Cualquier controversia derivada de esta presentación se someterá a la legislación y jurisdicción de los tribunales competentes del domicilio social de Deale S.L., con renuncia expresa a cualquier otro fuero que pudiera corresponder.

Documento Confidencial.

Deale S.L. – Se prohíbe su reproducción, distribución o comunicación a terceros no autorizados.

Información básica

Descripción de la empresa

Empresa innovadora dedicada a transformar la agricultura mediante prácticas sostenibles y tecnología de vanguardia. Se especializa en el cultivo de productos orgánicos de alta calidad, utilizando métodos que respetan el medio ambiente y promueven la biodiversidad. Ofrece soluciones integrales que incluyen semillas certificadas, asesoramiento agronómico personalizado y sistemas de riego inteligentes para optimizar el uso de recursos. Su misión es empoderar a los agricultores y contribuir a un futuro alimentario más saludable y sostenible, conectando la tradición agrícola con la innovación moderna.

Sectores de la empresa

Agricultura, ganadería y pesca

Cultivo de la vid



Localización

La empresa se encuentra en la provincia de Barcelona



Plantilla y experiencia

No disp.



Empleados

No disp.



Año de fundación

Información de la transacción

Motivos de inversión

- 01** Crecimiento sostenible, mostramos un aumento constante en ventas (500k € en 2022 a 600k € en 2024) y un margen bruto sólido (360k € en 2024), reflejando una gestión eficiente y un mercado en expansión para productos orgánicos. (147 caracteres)
- 02** Base financiera sólida. Con un patrimonio neto creciente (250k € en 2022 a 290k € en 2024) y un total de activo de 580k € en 2024, la empresa tiene una estructura financiera estable, ideal para inversiones a largo plazo. (149 caracteres)
- 03** Demanda creciente. La tendencia hacia alimentos saludables y sostenibles impulsa la demanda de sus cultivos frescos, semillas y productos procesados, ofreciendo un potencial de retorno significativo para los inversores. (140 caracteres)

Tipo de operación para la transacción

 Tipo de operación
Compraventa

Tipo de inversor
Cualquiera 

Rango de venta
0 - 100 % 

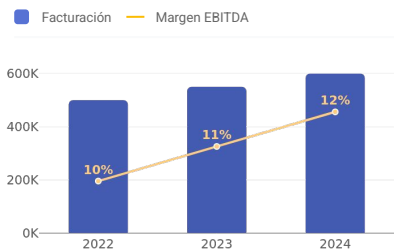
Motivos de venta

Motivos para la operación corporativa
Sin relevo generacional claro



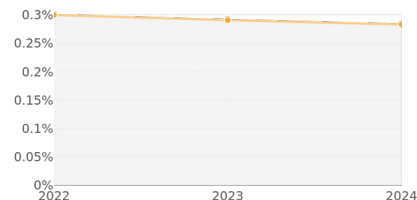
Principales cifras

Facturación y Margen EBITDA



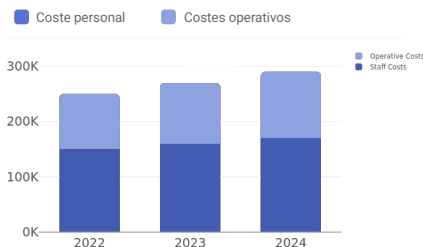
Entre 2022-2024, la facturación creció un 20.0% (de 500mil€ a 600mil€) y el margen EBITDA mejoró un 20.0% (del 10.0% al 12.0%).

Coste de personal sobre facturación



El coste de personal sobre la facturación mejoró un 5.9% entre 2022-2024. El ratio ingresos/costos de personal pasó de 3€ a 3€ por euro invertido.

OPEX y coste personal



Entre 2022-2024: El coste operativo evolucionó de 100mil€ a 120mil€ (20.0%) y costes de personal de 150mil€ a 170mil€ (13.3%). El personal representa el 68.0% del OPEX.

DFN sobre EBITDA



Entre 2022-2024, la empresa mantiene posición neta de tesorería. Ratio DFN/EBITDA: -8.40x a -6.86x. EBITDA creció de 50mil€ a 70mil€.

Accionistas, productos y servicios

Principales clientes



- Cliente 1
- Cliente 2
- Cliente 3
- Cliente 4
- Cliente 5

No hay datos disponibles para generar un insight.

Productos y servicios



- Cultivos frescos
- Producto Semillas y plántulas
- Productos procesados

No hay datos disponibles para generar un insight.

Socios o accionistas



- Accionista 1
- Accionista 2
- Accionista 3

No hay datos disponibles para generar un insight.

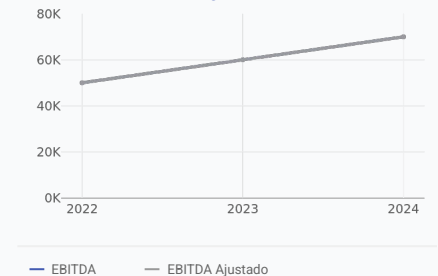
Pérdidas y ganancias

Evolución financiera	2022	2023	2024
Ventas	500.000€	550.000€	600.000€
Aprovisionamiento	200.000€	220.000€	240.000€
Margen bruto	300.000€	330.000€	360.000€
Costes personal	150.000€	160.000€	170.000€
Otros costes operativos	100.000€	110.000€	120.000€
EBITDA	50.000€	60.000€	70.000€
<i>EBITDA ajustado</i>	No disp.€	No disp.€	No disp.€

Análisis ejecutivo

Entre 2022 y 2024, la empresa muestra un crecimiento constante en las ventas, aumentando un 20% en 2023 y un 9% en 2024, lo que se traduce en un incremento en el margen bruto. Sin embargo, también se observa un aumento proporcional en los costos de provisiones y operativos, lo que sugiere un impacto en la eficiencia operativa. Los costos del personal muestran un crecimiento sostenido, aumentando un 6.67% y 6.25% en los dos años, respectivamente. A pesar de estas subidas, el EBITDA asciende progresivamente, señalando una mejora en la rentabilidad operativa, aunque se debe seguir monitoreando la relación entre ingresos y costos a futuro.

EBITDA vs EBITDA ajustado



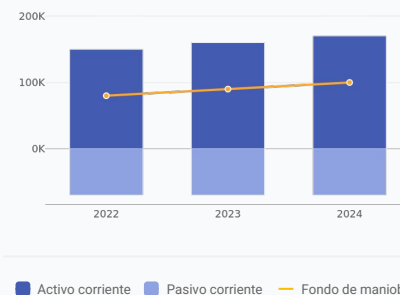
Balance

Evolución financiera	2022	2023	2024
Activo corriente	150.000€	160.000€	170.000€
Tesorería	500.000€	540.000€	580.000€
Activo no corriente	300.000€	320.000€	340.000€
Total activo	450.000€	480.000€	510.000€
Pasivo corriente	70.000€	70.000€	70.000€
Deudas a corto plazo	No disp.€	No disp.€	No disp.€
Pasivo no corriente	100.000€	110.000€	125.000€
Deudas a largo plazo	80.000€	90.000€	100.000€
Patrimonio neto	250.000€	270.000€	290.000€
Total pasivo y patrimonio neto	420.000€	450.000€	485.000€

Análisis ejecutivo

Entre 2022 y 2024, la compañía ha registrado un crecimiento constante en su total de activos, con un incremento de aproximadamente el 13% en 2023 y un 6% adicional en 2024. La liquidez muestra una mejora moderada, evidenciada por el aumento en los activos corrientes y el efectivo disponible, que se eleva en un 16% en dicho período. Sin embargo, las deudas no corrientes también han crecido, con un aumento del 25% en las obligaciones a largo plazo, lo que indica un incremento en el apalancamiento. A pesar de ello, la relación entre el patrimonio neto y el total de deudas se mantiene desproporcionada, culminando en una estructura financiera que podría considerarse menos sólida.

Fondo de Maniobra

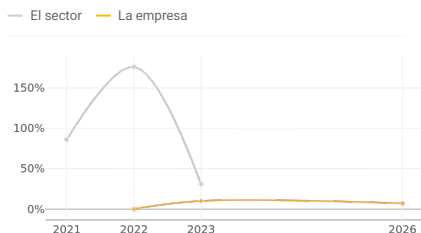


Comparativa con el sector

El sector en la actualidad

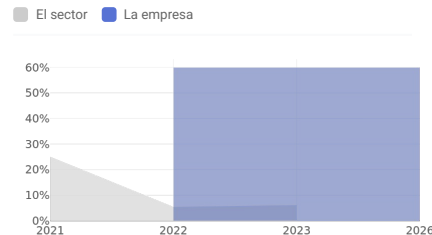
El sector del cultivo de la vid se caracteriza por su complejidad agronómica y su dependencia de factores climáticos y de mercado. Las oportunidades estratégicas incluyen la expansión hacia mercados emergentes, el desarrollo de vinos orgánicos y sostenibles, así como la digitalización de procesos de producción y distribución. Entre las ventajas competitivas más destacadas de la empresa analizada se encuentran el acceso a terrenos con condiciones óptimas y la acumulación de experiencia en la producción, lo que presenta una alta dificultad de replicación. Los principales riesgos que afectan la viabilidad del sector incluyen condiciones climáticas adversas, plagas y enfermedades, así como regulaciones estrictas en prácticas agrícolas. Comparativamente, la empresa muestra un rendimiento por hectárea inferior a la media del sector en términos de productividad y calidad de uvas, lo que se traduce en márgenes más reducidos y un crecimiento desacelerado frente a competidores directos y líderes del mercado.

Crecimiento Facturación



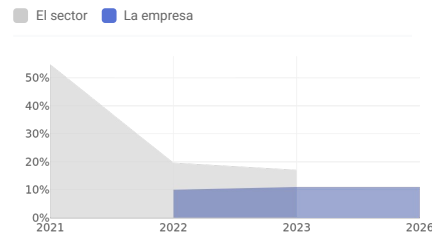
En 2023, Smallable tuvo un crecimiento de ingresos del 10.0% vs. 30.9% del sector. Por debajo en 20.9 puntos.

Margen bruto



En 2025, el margen bruto fue de 60.0% vs. la media sectorial de 0.0%. Es un rendimiento superior en 60.0 puntos porcentuales. Para 2026, el dato fue de 60.0%

Margen EBITDA



En 2025, el ratio DFN/EBITDA fue de 0.10x vs. 0.00x del sector. Es un rendimiento peor en 10.0 puntos porcentuales. Para 2026, el dato fue de 0.11x

Contexto competitivo de la empresa

Tu empresa en el sector

La comparación de los márgenes EBITDA revela que Smallable presenta un margen significativamente inferior al de la media del sector y a los competidores, alcanzando un 11% en 2023 frente al medio del sector, que es del 17.01%, y del 27% en la competencia para 2024. Además, a pesar de mantener un margen de beneficio del 60% en 2023, este resultado contrasta notablemente con el margen medio del sector de solo 6.09%, pero se sitúa por debajo de la competencia, que reporta un 78%. En términos de crecimiento de ingresos, Smallable muestra un crecimiento del 10% en 2023, aunque es considerablemente más bajo que el 30.89% del sector y el 175.74% reportado un año antes. La facturación de Smallable en 2023 es de 550mil euros, representando un incremento respecto a 2022, pero sigue por debajo de los competidores (548mil euros en 2023) y de los principales actores del mercado (551mil euros en 2023). Este análisis destaca la fortaleza en el margen de beneficio de Smallable, aunque expone debilidades significativas en términos de márgenes EBITDA y crecimiento de ingresos, sugiriendo un área crítica para mejoras estratégicas.

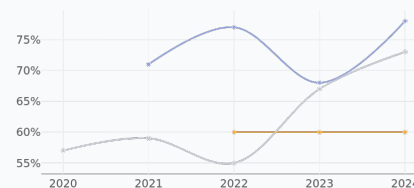
El sector por CCAA

	Nº EMPRESAS	FACTURACIÓN 2023		EBITDA 2023	
		MEDIA	CRECIMIENTO	MEDIA	CRECIMIENTO
1 Castilla-La Mancha	32.0	342k	0.33%	103k	2.24%
2 Cataluña	30.0	425k	0.13%	72k	0.82%
3 Valencia	29.0	894k	0.69%	145k	1.61%
4 Madrid	23.0	1.31M	0.38%	296k	8.4%
5 Castilla y León	21.0	656k	0.12%	177k	-0.78%

La empresa vs su competencia directa

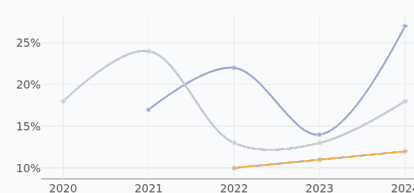
Comparamos tu empresa respecto a la competencia directa y los líderes del sector. Por razones de confidencialidad no podemos mostrar sus nombres pero si como se ven en comparación con tu empresa.

Margen bruto



En 2023, margen del 60.0%, inferior al sector y por debajo de los líderes.

Margen EBITDA



En 2023, margen EBITDA del 11.0%, inferior al sector y por debajo de los líderes.

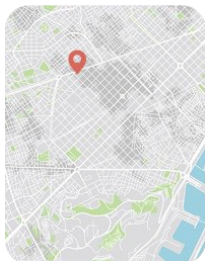
— Tu empresa — Competencia directa — Líderes del sector



📍 Av. Diagonal 449, 7°
08036, Barcelona

☎ 932 90 23 36

✉ deals@deale.es



La plataforma digital para comprar y vender empresas

200 empresas nuevas
buscando compradores cada mes

1000 conexiones mensuales
entre compradores y vendedores

110 días de media
en cerrar una operación

