

Criteo entra en negociaciones de carácter exclusivo para adquirir IPONWEB

Criteo, la compañía tecnológica global que proporciona la plataforma de commerce media líder en el mundo, ha anunciado hoy que ha iniciado negociaciones exclusivas con IPONWEB, una compañía líder de tecnología en el mercado AdTech con productos de primera clase, por \$ 380 millones en una combinación de efectivo y acciones propias de CRTO. Con esta adquisición, Criteo acelera su estrategia para dar forma al futuro del commerce media y ofrecer las mejores audiencias comerciales a escala

Posiciona Criteo como un líder en el mundo de cookies de terceros e identificadores.

Conecta a expertos del marketing y media a una escala incomparable y ofrece capacidades de Commerce Audience en el Open Web.

Acelera la estrategia de la Commerce Media Platform de Criteo, su transformación y crecimiento en capacidades de datos propios y audiencias para retargeting.

Adquisición que incrementa el crecimiento de los ingresos de Criteo, su EBITDA ajustado y el cash flow.

Una adquisición valorada en 380 millones dólares, financiada con cash y acciones en tesorería.

Criteo reafirma la orientación financiera para 2021 y la ejecución continua de su programa de recompra de acciones.

Criteo S.A. (NASDAQ: CRTO), ("Criteo") la compañía tecnológica global que proporciona la plataforma de commerce media líder en el mundo, ha anunciado hoy que ha iniciado negociaciones exclusivas con IPONWEB, una compañía líder de tecnología en el mercado AdTech con productos de primera clase, por \$ 380 millones en una combinación de efectivo y acciones propias de CRTO. Con esta adquisición, Criteo acelera su estrategia para dar forma al futuro del commerce media y ofrecer las mejores audiencias comerciales a escala, tanto a los profesionales del marketing como a los propietarios de los medios de comunicación en el Open Web.

Ajuste estratégico convincente

La Commerce Media Platform de Criteo está diseñada para proporcionar a los vendedores y propietarios de medios acceso directo a las audiencias comerciales a través del Open Web. Al conectar los datos de primera parte del comercializador y el propietario de los medios a través de su vasta red, Criteo impulsa soluciones publicitarias perfectas para la audiencia en toda la cadena de suministro, ayudando a las marcas que buscan impulsar la preferencia del hogar a través de campañas

de CTV, anunciar su producto de consumo en sitios web y aplicaciones de minoristas o adquirir clientes directos minoristas.

Durante más de 20 años, la tecnología de IPONWEB ha ayudado a impulsar un ecosistema publicitario abierto y diverso, construyendo soluciones empresariales para propietarios de medios, agencias y comercializadores, y proporcionando infraestructura de comercio de medios para la industria de AdTech, sirviendo tanto a los vendedores como a los propietarios de medios en el proceso.

Con esta adquisición planificada, Criteo acelera su visión de Commerce Media Platform y ofrece un mejor control a sus comercializadores empresariales, y a sus socios de agencia, al aprovechar las soluciones DSP y SSP bien establecidas de IPONWEB. La adquisición también amplía las oportunidades de monetización de los propietarios de medios y proporciona servicios críticos para la gestión de datos de primera parte en todo el ecosistema. Al unirse a IPONWEB, Criteo se distinguirá como el socio de medios comerciales de elección en el Open Web para el mundo de las cookies e identificadores de terceros.

La tecnología y la cultura abiertas de IPONWEB están perfectamente alineadas con el propósito de Criteo de apoyar un Internet justo y abierto donde la tecnología permita el descubrimiento, la innovación y la elección para los consumidores, los especialistas en marketing y los propietarios de los medios. Ambas compañías comparten una profunda cultura de ingeniería para innovar y resolver problemas complejos a escala, y también son globales con raíces europeas, basadas en conjuntos de datos sofisticados y centrados en la privacidad y la IA.

"Unir fuerzas con IPONWEB impulsa la ejecución de la estrategia Commerce Media Platform de Criteo", afirma Megan Clarken, directora ejecutiva de Criteo. "Este es un momento decisivo en la transformación de Criteo para impulsar el crecimiento sostenible y la diversificación de ingresos, creando valor para todas las partes interesadas desde el primer día. Los clientes de Criteo se beneficiarían de capacidades mejoradas de embudo completo con herramientas de autoservicio aún más flexibles, mientras continúan aprovechando los datos comerciales únicos de Criteo para la orientación, la medición y obtención de resultados superiores".

"La excelencia comprobada de Criteo en IA y el enfoque incomparable en el rendimiento a escala han sido durante mucho tiempo muy respetados en la industria", afirma el Dr. Boris Mouzykantskii, fundador, Director Ejecutivo y Científico Jefe de IPONWEB. "Esperamos unirnos a Criteo y aprovechar juntos las grandes oportunidades en nuestro ecosistema, que cambia rápidamente, brindando un mayor valor para nuestros clientes, empleados y socios".

Se solidifica aún más la posición de liderazgo de Criteo en el mundo post Identificadores de Terceros Junto con el gran mercado de comercio de medios de IPONWEB, la plataforma de demanda y la plataforma de la oferta, Criteo podría brindar a los propietarios de medios una escala mucho mayor de gasto en medios y acceso a datos de primera parte, un componente crítico de su estrategia de productos.

Acceder a más datos de primera parte de los propietarios de medios y poder unir sus activos de datos de primera parte con los de los especialistas en marketing, permite una activación, interoperabilidad y medición superiores de los datos de primera parte dentro del ecosistema de comercio de Criteo, lo que hace que las audiencias comerciales de Criteo sean más universalmente accesibles para una gama más amplia de compradores de medios. Esto permitiría a Criteo impulsar las audiencias comerciales de mejor rendimiento a escala sin identificadores de terceros, ya sean cookies o IDFA.

Se espera que la transacción propuesta impulse el valor para los accionistas a largo plazo. Se espera que la transacción propuesta aumente el crecimiento de los ingresos de Criteo, el EBITDA ajustado, EPS y el flujo de efectivo libre, agregando más de 100 millones de dólares en ingresos anuales ex-TAC, así como una contribución positiva de EBITDA ajustado y flujos de efectivo desde el primer día, acelerando el crecimiento de Las Nuevas Soluciones de Criteo y diversificando aún más los ingresos para impulsar el crecimiento sostenible a largo plazo.

El precio de compra de 380 millones de dólares se espera que se financie a través de \$ 305 millones pagados en efectivo y 75 millones de dólares pagados en acciones de tesorería de CRTO. Al cierre, Criteo estaría pagando aproximadamente el 20% del precio de adquisición en acciones en autocartera. Según el precio de cierre de las acciones de Criteo a partir del 7 de diciembre 2021, las acciones en autocartera que Criteo tiene la intención de utilizar se habrían recomprado a un precio promedio de 25.2 dólares y generarían un retorno de la inversión del 168%. La utilización de estas acciones en autocartera para la adquisición propuesta también permitirá a Criteo acelerar su programa de recompra de acciones después del cierre.

Criteo espera tener más de 600 millones de dólares de liquidez financiera después de la finalización de la transacción contemplada, proporcionando una amplia flexibilidad para continuar su transformación estratégica e invertir en sus múltiples áreas de crecimiento. De cara al futuro, Criteo mantendrá su sólido proceso de asignación de capital con el objetivo principal de invertir en un crecimiento orgánico continuo y aprovechar las fusiones y ganancias para acelerar la ejecución de su estrategia Commerce Media Platform, mientras continúa devolviendo efectivo a los accionistas a través de su programa de recompra de acciones.

Como la estructura de financiamiento no requiere financiación adicional de deuda o uso de líneas de crédito existentes, la adquisición propuesta preservaría la flexibilidad financiera total de Criteo después de su finalización.

El cierre de la transacción se espera para el primer trimestre de 2022, sujeto a las aprobaciones regulatorias y la consulta del Comité de Empresa francés de Criteo.

Criteo también reafirma su orientación financiera para 2021, tal y como se presentó el 3 de noviembre de 2021.

Atractivas sinergias comerciales y de productos

Juntos, los conjuntos de productos complementarios acelerarán la hoja de ruta de Criteo, ofreciendo a

los profesionales del marketing y a los propietarios de medios soluciones mejoradas de publicidad y monetización optimizadas para el comercio.

BidSwitch™, el media trading marketplace de IPONWEB, que conecta a unos 130 colaboradores del lado de la demanda y 150 del de la oferta, ampliará, en combinación con Criteo, la distribución de la audiencia comercial en el Open Web, facilitando la activación y medición de datos first-party en el mundo post cookies de terceros.

BidCore™, la plataforma de autoservicio de IPONWEB ampliaría la oferta de Criteo en materia de marketing de funnel completo, en particular para las campañas publicitarias de la parte media y superior, incluido el vídeo, e impulsará la expansión de su negocio offsite de Retail Media.

The MediaGrid™, la avanzada plataforma de oferta de IPONWEB, que proporciona un inventario seleccionado cuidadosamente, permitiría a Criteo expandir significativamente la presencia directa de Criteo en el mercado de los publishers y mejorar tanto su distribución de datos first-party como su potencial de activación.

Para las empresas de marketing y las agencias, la tecnología altamente flexible de IPONWEB y sus sólidas capacidades de personalización apoyarían los despliegues a medida de la plataforma de Commerce Media y garantizarían que Criteo pueda abordar las necesidades únicas de estos clientes estratégicos.

Asesores

Evercore actúa como asesor financiero y Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom LLP y Baker McKenzie LLP actúan como asesores legales de Criteo en relación con la transacción contemplada. FieldFisher LLP se desempeña como asesor legal de IPONWEB.

Conferencia telefónica y webcast

Megan Clarcken, directora ejecutiva, Todd Parsons, director de productos, y Sarah Glickman, directora financiera, organizarán una conferencia telefónica hoy, 9 de diciembre de 2021, a las 8:00 AM ET para difundir este anuncio con la comunidad financiera. Se puede acceder a la conferencia telefónica marcando +1 855 209 8212 (EE. UU. / Canadá) o +1 412 317 0788 o +33 1 76 74 05 02 (Internacional). La conferencia telefónica se transmitirá en vivo en el sitio web de la Compañía en <https://criteo.investorroom.com/> y estará disponible para su reproducción.

Medidas financieras no basadas en los GAAP

Esta nota de prensa incluye los ingresos ex-TAC, una medida financiera que no se calcula de acuerdo con los PCGA de Estados Unidos (Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en Estados Unidos o GAAP US, por sus siglas en inglés). Las conciliaciones de estas medidas prospectivas y no PCGA con la correspondiente medida GAAP más cercana no están disponibles sin excesivos esfuerzos como consecuencia de la alta variabilidad, complejidad y baja visibilidad con respecto a los cargos excluidos de dichas medidas no PCGA, que podrían tener un impacto potencialmente significativo en los futuros resultados PCGA de Estados Unidos de Criteo.

Los ingresos ex-TAC son los ingresos de Criteo excluyendo los costes de adquisición de tráfico ("TAC") generados durante el periodo de medición aplicable. Los ingresos ex-TAC son una medida clave utilizada por la dirección y el consejo de administración de Criteo para evaluar nuestro

rendimiento operativo, generar futuros planes operativos y tomar decisiones estratégicas sobre la asignación de capital. En particular, Criteo cree que la eliminación de los TAC de los ingresos puede proporcionar una medida útil para las comparaciones entre períodos del negocio de Criteo y entre sus geografías. En consecuencia, Criteo cree que los ingresos ex-TAC proporcionan información útil a los inversores y al mercado en general para entender y evaluar los resultados operativos de Criteo de la misma manera que la dirección y consejo de administración de Criteo.

El EBITDA ajustado es nuestra ganancia consolidada antes de ingresos financieros (gastos), impuestos sobre la renta, depreciación y amortización, ajustado para eliminar el impacto de los gastos de compensación de premios de capital, los costos de servicios de pensiones y los costos relacionados con la reestructuración y la transformación. El EBITDA ajustado es una medida clave utilizada por nuestra administración y junta directiva para comprender y evaluar nuestro desempeño operativo y tendencias centrales, para preparar y aprobar nuestro presupuesto anual y para desarrollar planes operativos a corto y largo plazo. En particular, creemos que, al eliminar los gastos de compensación de los premios de capital, los costos de los servicios de pensiones y los costos relacionados con la reestructuración y la transformación, el EBITDA ajustado puede proporcionar medidas útiles para las comparaciones de período a período de nuestro negocio. En consecuencia, creemos que el EBITDA ajustado proporciona información útil a los inversores y al mercado en general para comprender y evaluar nuestros resultados de operaciones de la misma manera que nuestra administración y junta directiva.

El flujo de caja libre se define como el flujo de efectivo de las actividades operativas menos la adquisición de activos intangibles, propiedad, planta y equipo y el cambio en las cuentas por pagar relacionadas con activos intangibles, propiedad, planta y equipo. El flujo de caja libre es una medida clave utilizada por nuestra administración y junta directiva para evaluar la capacidad de la Compañía para generar efectivo. En consecuencia, creemos que el flujo de caja libre permite un análisis más completo y exhaustivo de nuestros flujos de efectivo disponibles.

Divulgación de las declaraciones a futuro

Este comunicado de prensa contiene declaraciones prospectivas, incluida la posible firma y cierre de una adquisición de IPONWEB, los resultados financieros proyectados para el año finalizado el 31 de diciembre de 2021, liquidez financiera futura, el crecimiento esperado de los ingresos futuros y las sinergias de ingresos con el negocio de IPONWEB, las capacidades integradas del producto, nuestras expectativas con respecto a nuestra oportunidad de mercado y perspectivas de crecimiento futuro y otras declaraciones que no son hechos históricos e implican riesgos e incertidumbres que podrían causar riesgos e incertidumbres reales, resultados que difieren materialmente. Los factores que podrían causar o contribuir a tales diferencias incluyen, entre otros: fallas relacionadas con nuestra tecnología y nuestra capacidad para innovar y responder a los cambios en la tecnología, incertidumbre con respecto al alcance y el impacto de la pandemia de COVID-19 en nuestros empleados, operaciones, ingresos y flujos de efectivo, incertidumbre con respecto a nuestra capacidad para acceder a un suministro constante de inventario de publicidad gráfica en Internet y ampliar el acceso a dicho inventario, incluyendo, sin limitación, la incertidumbre con respecto al momento y el alcance de los cambios propuestos y las mejoras del navegador Chrome anunciadas por Google, las inversiones en nuevas oportunidades de negocio y el momento de estas inversiones, si los beneficios proyectados de las adquisiciones se materializan como se esperaba, la incertidumbre con respecto al crecimiento y la expansión internacional, el impacto de la competencia, la incertidumbre con respecto a los desarrollos legislativos, regulatorios o de autorregulación con respecto a los asuntos de privacidad de

datos. y el impacto de los esfuerzos de otros participantes en nuestra industria para cumplir con ello, el impacto de la resistencia de los consumidores a la recopilación y el intercambio de datos, nuestra capacidad de acceder a los datos a través de terceros, la falta de mejora de nuestra marca de manera rentable, las tasas de crecimiento recientes que no son indicativas de crecimiento futuro, nuestra capacidad para gestionar el crecimiento, las posibles fluctuaciones en los resultados operativos, nuestra capacidad para hacer crecer nuestra base de clientes, y el impacto financiero de maximizar los ingresos ex-TAC, así como los riesgos relacionados con las oportunidades y planes futuros, incluida la incertidumbre del rendimiento y los resultados financieros futuros esperados y los riesgos detallados de vez en cuando bajo el título "Factores de riesgo" y en otras partes de las presentaciones de Criteo ante la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos ("SEC") e informes, incluido el Informe Anual de Criteo en el Formulario 10-K presentado ante la SEC el 26 de febrero de 2021, y en los Informes Trimestrales posteriores en el Formulario 10-Q, así como futuras presentaciones e informes de Criteo. Es importante destacar que, en este momento, la pandemia de COVID-19 continúa teniendo un impacto en el negocio, la condición financiera, el flujo de efectivo y los resultados de las operaciones de Criteo. Existen incertidumbres significativas sobre la duración y el alcance del impacto de la pandemia de COVID-19.

Excepto según lo exija la ley, Criteo no asume ningún deber u obligación de actualizar las declaraciones prospectivas contenidas en este comunicado como resultado de nueva información, eventos futuros, cambios en las expectativas o de otra manera.

Sobre Criteo

Criteo (NASDAQ: CRTO) es la empresa tecnológica global que proporciona la plataforma de medios de comercio líder en el mundo. Los 2.700 miembros del equipo de Criteo colaboran con más de 22.000 profesionales del marketing y miles de propietarios de medios de comunicación de todo el mundo para activar el mayor conjunto de datos comerciales del mundo con el fin de obtener mejores resultados comerciales. Al impulsar una publicidad fiable e impactante, Criteo aporta experiencias más ricas a todos los consumidores, al tiempo que apoya un Internet justo y abierto que permita el descubrimiento, la innovación y la elección. Para más información, visitar www.criteo.com.

Datos de contacto:

Javier
638315171

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Internacional](#) [Finanzas](#) [Comunicación](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>