

Entrevista a Marc Antoni Macià, director de operaciones y co-fundador de NoviCap

NoviCap, una solución para financiar facturas

Pilar Maurell

Fundada por tres jóvenes emprendedores en 2015, Federico Travella, Marc Antoni Macià y Nicolas Overloop, NoviCap ya ha anunciado su entrada en beneficios y ha formalizado una ampliación de capital por un millón de euros que le permitirá abrir mercado en el norte de Europa y en Estados Unidos. Además, Markus Ament, fundador de Taulia, una de las mayores fintech estadounidenses, se incorpora a su consejo. La compañía, con sede en Londres y oficinas en Barcelona, ha aumentado en más de un 340% sus operaciones respecto al mismo periodo de 2016 y, desde su lanzamiento, ha financiado 2.800 operaciones con una rentabilidad media del 7% para los inversores. El equipo de NoviCap, unas 25 personas, tiene una edad media de 27 años.

Vuestro objetivo inmediato es abrir mercado en Europa y EE. UU., un reto para una fintech.

Son cosas diferentes. En el norte de Europa tenemos un *partner* que nos ayudará a distribuir nuestro producto. Además, allí hay un vacío de mercado porque las pymes que facturan menos de 5 o 10 millones de euros no obtienen financiación bancaria. En Holanda e Inglaterra ya tenemos inversores que se sienten cómodos con nuestra solución. En EE. UU. licenciaremos nuestra plataforma, es decir, venderemos nuestra tecnología. En estos tres años, hemos desarrollado una tecnología muy buena para hacer *factoring*, nos lo han dicho algunos bancos que nos han contactado. Un banco de inversión de Nueva York se interesó por nuestra tecnología y nos propusieron licenciarla y ya usan la plataforma. Esta es la demostración de que nuestro modelo funciona y tenemos un listado de gente de todo el mundo que se ha interesado. En 2018, buscaremos nuevos clientes para este modelo de negocio.

¿Qué aporta la incorporación de Ament?

Lleva muchos años en Silicon Valley y es fundador de Taulia, que se dedica a algo relacionado con lo que hacemos nosotros. Provee a grandes empresas de un *software* para gestionar a sus proveedores. Es un experto en el mundo de la facturación entre grandes empresas y pymes, y en financiación. Lo conocimos a través de nuestros inversores, compartíamos muchas ideas y entró en NoviCap como consejero.

¿Qué es NoviCap y cómo funciona?

Nuestra visión de futuro son dos modelos de negocio separados: la financiación y la tecnología que colgarán de la misma marca. NoviCap es una plataforma online y, básicamente, financiamos facturas. Como pyme, entras en la plataforma y lo tienes todo. Introduces tus datos y clientes, analizamos el riesgo, te decimos si podemos financiarte o no y cuál será el coste. Y todo en menos de 24 horas. El cliente prototi-



Flaminia Pelazzi

po es una pyme o una micropyme que factura desde 200.000 euros hasta 20 o 30 millones, que trabaja para otras empresas grandes o para las administraciones públicas. Tenemos un fondo con dinero de inversores internacionales que usamos para financiar esas facturas.

¿Y para los inversores?

Tenemos una plataforma para los inversores donde entran y gestionan su capital. Trabajamos solo con inversores profesionales, y el ticket mínimo son 50.000 euros.

¿Cuáles son las ventajas para la pyme?

Es un sistema fácil y rápido. Hay empresas que no pueden acceder a financiación y otras que sí pueden pero no quieren esperar tres semanas o ir al notario, por ejemplo. Algo que valoran mucho nuestros clientes es el servicio.

Vuestras operaciones en un año se han incrementado un 340%, no solo se debe al servicio.

La tecnología que hemos desarrollado nos permite tener estos crecimientos sin ampliar proporcionalmente el equipo y ganar en eficiencia.

Desde 2015, Marc Antoni Macià y su equipo han levantado 3 millones de euros de fondos internacionales y preparan su expansión en Europa y EE.UU.

Reducimos un proceso de semanas en minutos. Otro punto importante es que muchos clientes nos llegan a través de nuestros *partners*. Hay empresas que desde sus plataformas nos remiten a sus clientes. Una de ellas es Sage, que usan muchas empresas para gestionar su contabilidad, en su plataforma está la opción de financiar, que te pasa directamente a NoviCap.

¿Parte del éxito de NoviCap se puede deber a que gente ha perdido el miedo al fintech?

Es importante. Hay gente con quien estamos cerrando negocios ahora que ya contactamos en 2015. Ahora se sienten cómodos cerrando acuerdos con empresas fintech. Además, ya nadie duda de que el fintech sea una moda o desaparezca. La gran duda en estos momentos es cuánto crecerá.

¿Seguiréis desarrollando la plataforma?

Dado que tenemos este negocio en paralelo, por el que licenciaremos nuestra tecnología, queremos desarrollarla aún más. Somos fans de la tecnología y en un negocio como el *factoring*, donde hay mucha operativa, la tecnología es clave porque te ahorra muchos procesos. Tenemos un listado de muchas cosas que queremos introducir en la plataforma, siempre estamos pensando en cómo automatizar procesos. También nuestros *partners* nos ayudan a mejorar. Cuando aplicamos una mejora que nos ha indicado uno de ellos, la aplicamos también a nuestra plataforma.

"Somos fans de la tecnología y en un negocio como el 'factoring', donde hay mucha operativa, la tecnología es clave porque te ahorra muchos procesos"