

## **NoviCap abre la veda a la financiación de grandes empresas**

### **La fintech NoviCap empieza a jugar con los grandes: facturas de 1.5M€ y nuevos mercados**

La 'fintech' especializada en financiación de circulante ha superado el reto de financiar facturas de más de un millón de euros y lanza su programa piloto en Holanda.

En tan sólo cuatro meses de 2018, NoviCap ha superado con creces los volúmenes del 2017. Esto se debe, principalmente, a tres cambios en su estructura: ofrecer financiación a pymes de gran tamaño (antes sólo aceptaba a pymes que facturaran como máximo 20 millones € y ahora no hay límite de facturación), su atrevida decisión de aceptar facturas de más de 1 millón de euros (el límite antes estaba en 200.000€) y la apertura de negocio en Holanda.

#### **Pymes grandes, facturas grandes**

En abril de 2018 se financió la operación más grande del fintech español: una factura de 1.5 millones de euros. Y en ese momento se abrió la veda a las operaciones de gran tamaño. Estas facturas millonarias suponen un antes y un después en el sector. Se ha demostrado que las fintech tienen verdadero potencial y sí pueden competir con las grandes entidades bancarias.

Marc Antoni Macià, socio fundador de NoviCap, comentaba: "cuanto más grande la factura, más concentrado está el riesgo; algo que no nos podíamos permitir en nuestros inicios, pero la subida de volúmenes nos posibilita entrar en un mercado al que no teníamos acceso".

NoviCap ha financiado 20M€ en los 5 primeros meses de este año y va en camino de conseguir el objetivo de los 100M€ antes de acabar el 2018.

Esto pone a la compañía en clara posición de liderazgo tanto en el mercado español como holandés, financiando volúmenes de entre un 50% y un 90% más altos que la mayoría de empresas del mismo sector (Más info y estadísticas aquí).

La ventaja más destacable para los clientes de NoviCap es la rapidez y sencillez en el proceso. Puesto que es un servicio 100% online, las empresas pueden financiar sus facturas en cualquier lugar y a cualquier hora, estando siempre plenamente informados de los costes finales y tiempos de financiación. Otra ventaja importante que ven los clientes de NoviCap es que, independientemente del tamaño de su línea, no les afecta al balance (CIRBE).

Este modelo de negocio escalable, conseguido en gran parte gracias a su algoritmo de análisis de riesgo automático, ha permitido que NoviCap pueda entrar en el juego de los grandes.

**Datos de contacto:**

Pepe Reig  
634834970

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

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Finanzas](#) [Emprendedores](#) [Recursos humanos](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>