



En el bullicioso mundo de las startups y la innovación empresarial, surge una luz brillante en el horizonte español: Kintai. La compañía fue cofundada por **Ignasi de Llorens, Víctor Ruiz y Sebastián Duh** en el **venture builder de Nuclio** en 2021. Destaca por su enfoque único en la financiación de anticipos de caja para empresas, específicamente a través de operativas de TPV.

Para arrojar luz sobre esta empresa revolucionaria, entrevistamos a su fundador y CEO, Ignasi de Llorens para que nos cuente como Kintai ha emergido como un actor clave en el panorama empresarial español, marcando un camino hacia la transformación financiera y la estabilidad para las pymes.

¿Qué es Kintai? ¿Cómo surge la idea de crear esta empresa de anticipos de caja con operativa TPV?

Kintai es un proyecto creado desde el Venture Builder Nuclio. Empresa que analiza modelos de negocio de éxito en otros mercados para exportarlos al Español. Los anticipos de caja para comercio es un modelo que funciona desde hace 20 años en el mercado americano.

¿Cuál es el papel que juega la administración hacia las startups?

Juega un papel muy importante porque las regulaciones que establece pueden favorecer en gran medida el crecimiento del ecosistema startup, pero también frenarlo. A día de hoy, en España se está avanzando adecuadamente para fomentar el desarrollo de este sector. Muestra de ello es la nueva Ley de Startups, que contempla varias mejoras significativas para los emprendedores, trabajadores e inversores; especialmente a nivel fiscal, como reducciones de los tipos impositivos o mejoras en el tratamiento de stock options. En varios países europeos están más avanzados en este sentido, pero parece que en España está habiendo un cambio de mentalidad y se está apostando cada vez más por medidas que fomenten el emprendimiento y la inversión en el sector. Aunque queda mucho por hacer,

estamos en el camino correcto.

¿Cómo es el apoyo de una aceleradora de startups en los inicios?

En nuestro caso hemos crecido en Nuclio, que no es exactamente una aceleradora sino un venture builder que se dedica a cofundar e incubar las startups desde cero, para después acelerarlas. El venture builder te ayuda con la idiosincrasia de gestionar una empresa, consejo de administración, junta de accionistas, etc. También te ofrece otros servicios básicos para crecer como la captación de financiación, asesoramiento legal o comunicación, de modo que el equipo fundador de la startup puede centrarse plenamente en el desarrollo de su producto/servicio. Todo ello, además, con un muy buen pacto de socios que te da flexibilidad de entrada y salida de socios y accionistas. Por lo tanto, la ayuda del venture builder es clave para crecer más rápidamente

Y muy importante también te facilita levantar una primera ronda pre-revenue con su network de business angels y fondos VC, la levantamos en apenas 2 meses de operativa.

¿Fue difícil conseguir levantar la primera ronda de inversión? ¿Hubiera sido posible sin el apoyo de business angel?

Gracias a Nuclio no fue difícil levantar la primera ronda pre-seed, pre-revenue. Y efectivamente juegan un rol importante en esta fase los business angels.

El Barómetro gA dice que en torno a 90.000 pymes están en quiebra técnica, ¿puede Kintai ser la solución para esta situación antes de acogerse a un procedimiento concursal?

En general Kintai se especializa en entender muy bien la situación de cada empresa en tiempo real. Medio país está esperando las auditorías y presentación de cuentas del 2022, ya que la banca todavía analiza las empresas con cierres del 2021, año de pandemia. Kintai se conecta a la agregación bancaria y sistema de facturación para tener una foto en tiempo real de la situación de la empresa y poder hacer una previsión de los flujos futuros.

Kintai se especializa en financiar empresas solventes, pero con problemas de liquidez debido a un gap en su ciclo productivo entre que compra, transforma, vende, distribuye y cobra. Entender muy bien esos flujos futuros para tener una tesorería más estable.

Por tanto si la quiebra técnica es por falta de liquidez y no solvencia o rentabilidad, Kintai es la herramienta ideal pudiendo rescatar a estas empresas.



Si una empresa está en quiebra técnica por motivos de solvencia podemos hacerles recomendaciones de como mejorar su negocio para que sean elegibles para Kintai, recomendado por ejemplo el uso de herramientas de digitalización para que tanto nosotros como los emprendedores tengamos una buena visión del negocio y poder tomar mejores decisiones que a su vez mejores los ratios y solvencia de las empresas con el fin de poder financiarlas y que salgan de la situación complicada en la que se encuentran. Somos como una mezcla de financiación boutique y VC a escala y para todo tipo de tamaño de negocio. Para este modelo de negocio es clave la red de colaboración que estamos construyendo con gestorías, asesores financieros y directores financieros externos.

En el primer año se han realizado más de 500 operaciones ¿Cuáles es el futuro de Kintai?

La visión de Kintai es ayudar a las empresas a ser más competitivas y estar mejor financiadas. Para ello, es clave la digitalización y profesionalización de dichas empresas. Nuestra intención es la de hacer partnership con empresas digitalizadoras, asesorías y gestorías para ofrecer nuestros productos de forma incrustada “embedded” en sus plataformas y softwares, aprovechando sus datos seremos capaces de ofrecer financiación automatizada, es decir, que un empresa pueda disponer de los fondos en su cuenta bancaria en tan solo 6 minutos desde la solicitud de dicha financiación.

A nivel de volumen, facturación y negocio esperamos mantener el crecimiento de

6x este 2023 en relación al 2022.