

Inveready lidera una ronda de €6M en Tecfys, la startup de consumo circular de electrónica y electrodomésticos por suscripción

- La inversión, en la que han participado las firmas españolas Inveready y Zubi Capital, se destinará a la compra de activos tecnológicos para ofrecer en suscripción y hacer crecer su negocio.
- El innovador modelo Device as a Service (DaaS) de Tecfys es muy apreciado por gestores de activos inmobiliarios, segmento industrial y todo tipo de empresas que valoran disponer de un servicio flexible y mantenimiento integral de sus equipos.

Madrid, 13 de mayo de 2024

La startup española Tecfys, pionera en ofrecer un innovador modelo de consumo circular DaaS (*Device as a Service*) mediante suscripción mensual para todo tipo de dispositivos electrónicos y electrodomésticos, ha cerrado una ronda de financiación de 6 millones de euros en modalidad de *venture debt*. En ella han participado las firmas españolas de capital riesgo Inveready (desde el fondo Trainera, en alianza con el Banco Santander) y Zubi Capital (gestora de impacto social/ambiental que cuenta con el conocido emprendedor de éxito Iker Marcaide). El importe total irá destinado a la compra de activos tecnológicos para hacer crecer el negocio y cerrar 2024 con más de 5 millones de euros en activos tecnológicos en suscripción.

La compañía, nacida en Barcelona en 2019, está en fase de crecimiento exponencial y ha conseguido ya ser rentable. Su facturación en 2023 ascendió a 650.000€, consiguiendo un EBITDA por encima de 200.000€ y un crecimiento del negocio del 450%, mientras los costes de estructura y de personal sólo aumentaron un 35%. En la actualidad cuenta con unos 2.500 equipos tecnológicos diferentes en suscripción, lo que le genera un volumen de ingresos mensuales (*Monthly Recurring Revenue, MRR*) superior a 100.000€. En el primer trimestre del año ha registrado un crecimiento mensual entre un 5% y un 10%, y su objetivo es terminar 2024 con otros 3.000 nuevos productos más en suscripción, un MRR de 200.000€ y 1,5 millones de euros facturados con resultado neto positivo.

“El venture debt es un producto de inversión muy interesante para empresas intensivas en capital como la nuestra. Es un producto relativamente nuevo en España, con una parte de deuda que se devuelve con intereses en un periodo de 36/48 meses y una fracción que el inversor se queda como equity o acciones de la startup. De este modo podemos acceder a mucho capital cuando los bancos no nos lo facilitan por no tener todavía un histórico y las ayudas públicas son limitadas. Sin productos como el venture debt y sin la apuesta de Zubi Capital e Inveready, Tecfys no estaría hoy en la situación positiva y prometedora en la que se encuentra”, afirma Miquel Manzanás, CEO y cofundador de Tecfys.

Jordi-Ferran Penina, Investment Director en Inveready, destaca el valor de Tecfys como *“una compañía comprometida con la economía circular que ha sido capaz de desarrollar una plataforma ágil e intuitiva con una tasa de repetición de clientes superior al 90% y con poca inversión”*.

Por su parte, Marc Guasch, Investment Director de Zubi Capital, subraya *“su compromiso con la sostenibilidad, su enfoque innovador en la reutilización de equipos electrónicos, su capacidad para ofrecer soluciones financieras flexibles a los clientes y su equipo gestor altamente cualificado. Estos factores combinados hacen de Tecfys una empresa atractiva con un potencial significativo de crecimiento y éxito a largo plazo”*.

Perfiles de clientes y de productos contratados

Para cualquier empresa con equipos, la gestión y el control de su parque tecnológico siempre es complicado. Por ello, ofrecerles una suscripción que incluya todos los servicios de instalación, mantenimiento y renovación de sus dispositivos electrónicos y electrodomésticos es una solución muy apreciada por este perfil de clientes. De hecho, el 70% de los clientes de Tecfys son pymes, ya sean startups que han pasado por su primera ronda de financiación o empresas de hasta 50 trabajadores, especialmente de los sectores de *hospitality* (hoteles, restaurantes, alquileres vacacionales, etc.) y formación (escuelas de negocio, formación virtual, etc.). Además, un 30% son empresas del segmento industrial, como talleres mecánicos, logística o pequeña industria.

En la actualidad cuentan con una gran diversidad de clientes: ayuntamientos como el de Rivas Vaciamadrid, escuelas como La Salle, grandes compañías como Acciona, ONG como Save The Children, grandes ingenierías como Between Engineering o startups de éxito como Factorial, Badi o PayFlow.

“El cliente que mejor encaja con Tecfys es una pequeña o mediana empresa que necesita comprar un volumen importante de equipos. Las entidades financieras tradicionales no le dan un soporte y atención especial, y requieren un proceso de financiación largo y complejo, con firma de contrato ante notario incluida en muchos casos. Con nosotros puede firmar el contrato en 2 minutos y disponer de los equipos en 24 horas. Nos encargamos de sustituir de forma inmediata un dispositivo que no funciona. Puede extender, reducir o amortizar el contrato en el momento que quiera, sin permanencia. Es decir, ofrecemos flexibilidad y total cobertura a sus necesidades”, explica Miquel Manzanas.

Actualmente, el 30% de sus contratos corresponden a equipos de electrónica de consumo como ordenadores portátiles, móviles o monitores, y el 25% son de electrodomésticos. El 40% restante son contratos de suscripción de cualquier otro equipamiento tecnológico que necesita una empresa, ya sea máquinas de agua, equipos de descarbonización de motores, TPV, impresoras, etc.



“Siempre recomendamos y ofrecemos a nuestros clientes equipos reacondicionados, con lo que pueden conseguir importantes ahorros, además de reducir en un 70% su huella de carbono, y les damos las mismas garantías que si estuvieran comprando un producto nuevo. Con todas nuestras suscripciones con producto reacondicionado hemos ayudado a evitar más de 70 toneladas de emisiones de CO2 a la atmósfera”, sostiene el CEO de Tecfys.