

La idea de fer un programa de facturació en línia va aconseguir una inversió d'1 M€ de capital risc

Ongest, l'èxit de negoci d'un jove enginyer informàtic de Tortosa

TORTOSA

V. Adell

Amb 25 anys tenia la seua pròpia consultoria de temes d'informàtica i estava desenvolupant un programari (*software*) de facturació. Amb 27 va crear una nova empresa que va captar de socis inversors fins a un milió d'euros per poder comercialitzar el seu programari. Ara, amb 29, més de 1.500 petites i mitjanes empreses (pimes), autònoms i gestories de tot l'Estat espanyol utilitzen aquest programari, que desenvolupa i comercialitza un equip de 25 persones, distribuïdes entre Tortosa, Barcelona, Madrid i València. Aquesta és la trajectòria del jove Joel Viciant, un tortosí que amb només 29 anys és fundador i director d'Ongest, una empresa dedicada al desenvolupament i comercialització del seu propi programari de facturació, que **"va més enllà dels programaris de facturació tradicionals, ja que és en línia, i a part aporta novetats interessants, com ara el tema del processament automàtic de factures"**, tal com explica el mateix Viciant.

Enginyer informàtic i amb un programa de direcció d'empreses de la prestigiosa escola de negocis Esade, Viciant va començar la seua experiència laboral **"treballant en diverses consultories de la demarcació de Tarragona"**. Després, va decidir establir-se pel seu compte amb una **"empresa de consultoria sobre Internet"**. Això va ser als 25 anys. **"I amb els professionals que érem allí vam començar a desenvolupar el pro-**



Aquest jove emprenedor i empresari té el centre de desenvolupament de programari a Tortosa, al barri de Ferreries.

gramari de facturació que després va crear Ongest", explica. Per poder tirar-ho endavant, **"vam buscar socis inversors"**. La seua idea va ser ben acollida entre inversors de capital risc. **"Des de llavors diferents inversors hi han invertit fins a un milió d'euros"**, comenta Viciant. Entre els que van confiar en Ongest hi ha noms de destacats empresaris de l'Estat espanyol, com per exemple Carlos Domingo, CEO de Telefónica I+D; Joan Martí Arpat, fundador d'Smartbox, o Jaume Gomà, CEO de Segundamano.com.

Des que van començar a comercialitzar el nou programari,

ara fa tres anys, Viciant i el seu equip han continuat treballant amb el desenvolupament de noves funcionalitats. Ho fan des de les oficines que Ongest té a Tortosa, al barri de Ferreries. **"L'última que hem llançat permet que directament des de l'escàner es pugen les factures a Ongest, aquest n'extrau les dades automàticament, sense haver-les de picar. És un dels avantatges principals d'Ongest, a més de permetre portar els processos de facturació, disposa de mecanismes per al reconeixement automàtic de caràcters"**, comenta Viciant, que hi afegeix que, a ho-

res d'ara **"l'equip de desenvolupament treballa perquè les factures o tiquets es puguin capturar a través de les càmeres fotogràfiques dels smartphones"**. **"Estem molt centrats en els documents comptables de l'empresa"**, comenta el director d'Ongest, **"i a partir d'aquí anem treballant"**.

De moment, la seua plataforma té més de 1.500 usuaris arreu de l'Estat espanyol entre pimes, autònoms i també gestories. Però ara, Ongest vol obrir-se mercat entre les grans empreses de l'Estat. **"Estem començant-hi a treballar"**, diu Viciant.

INVERSORS

La idea del jove Viciant va comptar amb una inversió de capital risc d'1 M€

USUARIS

La plataforma de facturació d'Ongest té 1.500 clients a tot l'Estat