

Press release

Spiko capta 90 millones de dólares en una Serie B liderada por NEA para democratizar la rentabilidad de la tesorería

La fintech quiere que rentabilizar la liquidez deje de ser un privilegio. En menos de tres años se ha convertido en el mayor emisor mundial de fondos de tesorería tokenizados, con más de 2.400 millones de euros gestionados para más de 10.000 empresas y particulares de más de 25 países.

LONDRES y PARÍS, 6 de octubre de 2026. Spiko, referente en fondos de tesorería tokenizados, ha cerrado una ronda Serie B de 90 millones de dólares liderada por el fondo estadounidense New Enterprise Associates (NEA), con la participación de Index Ventures, Bpifrance, Speedinvest, Flourish Ventures, Shapers, White Star Capital, Blockwall, Frst, EQNX, Mirana Ventures y Wintermute Ventures. A la ronda se suman también business angels como los fundadores de Qonto y Axel Weber, expresidente del Bundesbank, banco central alemán. Con esta operación, la compañía, fundada en 2023, eleva a 120 millones de dólares la financiación total captada.

La mayor parte de la liquidez mundial está parada en cuentas bancarias que apenas generan rentabilidad. Solo en Europa y Estados Unidos hay unos 44 billones de euros sin remunerar en depósitos. Con los tipos de interés de los bancos centrales en el 2,5 % en la zona euro y cerca del 4 % en Estados Unidos, cada punto porcentual de rentabilidad sobre ese volumen equivale a unos 440.000 millones de euros al año. Ese dinero pertenece a empresas y particulares que no ven ese rendimiento porque no tienen herramientas sencillas para acceder a él.

Durante décadas, los bancos han rentabilizado los depósitos de sus clientes en el mercado monetario mayorista, al que la mayoría de empresas y particulares no tiene acceso directo. Emprendedores, pymes, ONG y entidades financieras más pequeñas acaban dejando su dinero en la cuenta por defecto, expuesto a la inflación. Spiko nace para cambiar eso.

«Todas las personas y organizaciones tienen liquidez, pero que esa liquidez genere algo sigue dependiendo de quién eres y de cuánto tienes», explica Paul-Adrien Hyppolite, cofundador y CEO de Spiko. «Que el dinero rinda debería estar al alcance de todos. Nuestra ambición es que cada euro, cada dólar y cada libra genere rentabilidad por defecto, a cualquier hora del día».

Rentabilidad al alcance de todos

Los fondos de liquidez existen desde hace décadas y son una de las formas más eficientes de rentabilizar la tesorería. Sin embargo, fuera de Estados Unidos nunca han llegado a popularizarse entre empresas y particulares.

En España, una empresa que quiere comprar Letras del Tesoro puede abrir una cuenta directa en el Banco de España, un trámite presencial, con cita previa y documentación en papel. También puede comprarlas a través de su banco o de una agencia de valores, que suelen cobrar comisiones por la compra y la custodia. Muchos bancos ofrecen además fondos cuya cartera suele combinar deuda pública con deuda privada, como pagarés de empresa o depósitos.

Spiko diseña su propia gama de productos de tesorería: accesibles, líquidos, con rentabilidad diaria y comisiones transparentes. La gama va desde las letras del tesoro, con liquidez intradía, hasta soluciones a plazo. Las empresas pueden empezar a rentabilizar su tesorería desde 1 € en la aplicación web y móvil, y cualquier empresa o plataforma financiera puede integrar estos productos en los suyos a través de una API.

Entre sus clientes hay startups, scale-ups, pymes, midcaps, fondos de capital riesgo y private equity, e incluso organismos públicos: cualquier entidad con tesorería sin rentabilizar en euros, dólares, libras esterlinas o francos suizos.

«Paul-Adrien y Antoine están construyendo la referencia en gestión de tesorería. Los fondos monetarios son el terreno donde se gana la confianza, y ese mismo modelo se extiende de forma natural a nuevos mercados y nuevos productos», comenta Philip Chopin, Managing Director y responsable para Europa de NEA.

Una rentabilidad que no descansa

Facilitar el acceso a la rentabilidad resuelve solo una parte del problema. Los fondos tradicionales se diseñaron para un mundo en el que los mercados, los pagos y la contabilidad funcionaban en horario de oficina. Hoy el dinero se mueve cada vez más rápido y sin pausa, y pronto lo hará también a través de agentes de inteligencia artificial.

Pensemos en una empresa que opera en varios husos horarios y necesita acceder a su tesorería las 24 horas. Los fondos tradicionales solo permiten retirar el dinero en horario de mercado, así que muchas de estas empresas acaban dejándolo parado en la cuenta corriente. Spiko ha diseñado sus fondos para responder a esta necesidad, con retiradas instantáneas y rendimientos que se acumulan cada día, todos los días del año, con interés compuesto.

«Analizamos decenas de compañías que resolvían partes de este problema. Creemos que Spiko es la única que ha resuelto a la vez el reto regulatorio y el de producto», resalta Philip Chopin, de NEA.

La tesorería, en piloto automático

Spiko ha desarrollado un sistema de gestión de tesorería basado en reglas. Con él, una empresa puede tener toda su liquidez generando rendimientos durante el mes, incluida la caja operativa que reserva para pagar nóminas y proveedores. El director financiero fija una sola vez el saldo mínimo que necesita cada día en su cuenta bancaria, y el piloto automático deposita el excedente en un fondo del que puede retirar en cualquier momento. Si el saldo baja de ese mínimo, Spiko retira automáticamente el importe necesario para cubrirlo. El software de gestión de tesorería de la empresa, o un agente de IA que actúe en su nombre, puede ajustar estas reglas directamente.

Spiko tokeniza sus fondos en blockchains públicas, lo que la ha convertido en el mayor emisor mundial de fondos de tesorería tokenizados de este tipo, por delante de BlackRock y Franklin Templeton¹.

¹<https://app.rwa.xyz/platforms>

Spiko en cifras

- Más de 2.400 millones de euros en activos gestionados, repartidos en fondos de liquidez en cuatro divisas y en varias blockchains públicas.
- Los activos gestionados se han multiplicado por más de cinco en los últimos doce meses.
- Más de 10.000 empresas y particulares en más de 25 países utilizan ya Spiko.
- 120 millones de dólares captados hasta la fecha, incluida esta Serie B de 90 millones.

Spiko opera desde sus sedes de París y Londres y está formando equipos dedicados a distintos mercados europeos, entre ellos España, Alemania, Italia, Países Bajos y los países nórdicos. La nueva financiación se destinará a lanzar nuevos fondos, abrir nuevos mercados y ampliar la plantilla.

España, el mercado que más crece

En los últimos meses, España se ha convertido en el mercado de Spiko con mayor crecimiento en número de nuevos clientes. La compañía cuenta con un equipo de cinco personas dedicado al mercado español, al que se ha incorporado recientemente Guillermo Palacios Pelayo como Country Manager. Guillermo es emprendedor y tiene una amplia experiencia en el desarrollo y las operaciones de startups digitales internacionales. En su última etapa lideró la relación con el ecosistema innovador en Enisa, la empresa pública que financia a pymes y startups innovadoras. Su misión será consolidar y acelerar el crecimiento de Spiko en el mercado español.

«En España es habitual que una startup combine una ampliación de capital con un préstamo participativo público de Enisa. Es una fórmula excelente para alargar el runway, pero ese dinero suele quedarse parado en el banco hasta que se necesita. Nuestro objetivo es que rinda desde el primer día», señala Palacios.

«Hoy una empresa española tiene dos opciones para su tesorería: la cuenta corriente, que apenas genera nada, o el depósito a plazo, que bloquea el dinero. Las pymes y las startups son las que más lo notan», explica Gaston Ise Calvo, quien lidera la expansión comercial de Spiko en España. «Muchos directores financieros no saben que pueden obtener una rentabilidad ligada a los tipos del Banco Central Europeo sin renunciar a la liquidez diaria. Con esta ronda vamos a estar mucho más presentes en los eventos del sector para llegar a muchas más empresas».

Acerca de Spiko

La misión de Spiko es democratizar la rentabilidad de la tesorería. La compañía fue fundada en 2023 por Paul-Adrien Hyppolite, exsubdirector de la división de Mercados Financieros del Tesoro francés, y Antoine Michon, exasesor tecnológico del Gobierno francés que previamente dirigió proyectos de implantación en Palantir. Con sede en Londres y París, Spiko diseña y distribuye sus propios fondos de liquidez y utiliza la tokenización y las API para ponerlos al alcance de particulares, empresas y plataformas financieras. Sus fondos son fondos UCITS autorizados en Francia por la AMF y registrados en la CNMV para su comercialización en España al amparo del pasaporte europeo. El capital no está

garantizado. Hasta la fecha, Spiko ha captado 120 millones de dólares con el respaldo de NEA, Index Ventures y Nik Storonsky, cofundador de Revolut. Más información en spiko.io.

Acerca de NEA

New Enterprise Associates, Inc. (NEA) es una firma global de capital riesgo que acompaña a emprendedores en la construcción de empresas transformadoras en distintas fases, sectores y mercados. Fundada en 1977, gestiona más de 38.000 millones de dólares en activos a 30 de junio de 2026 y respalda a compañías tecnológicas y del sector salud en todas las etapas de su ciclo de vida, desde la fase seed hasta la salida a bolsa. En su trayectoria suma más de 285 salidas a bolsa de empresas participadas y más de 515 fusiones y adquisiciones. Más información en nea.com.

Contacto de prensa

press@spiko.io