



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
ICADE

FACTORES DE ÉXITO DE EMBAT TECHNOLOGIES

Autora: Sofía Montesinos Vidal

Director: Francisco de Asís de Ribera

MADRID | Marzo 2025

Resumen

Este trabajo analiza los factores de éxito de Embat Technologies, una startup Fintech española especializada en la gestión de tesorería. Se estudia el sector Fintech en España, con énfasis en empresas dedicadas a la automatización de la tesorería. A partir de este contexto, se examina el modelo de negocio de Embat, su propuesta de valor, decisiones estratégicas y rondas de financiación. Asimismo, se analiza su proceso de expansión internacional y sus perspectivas futuras, incluyendo su potencial para convertirse en unicornio en el ecosistema Fintech. Los hallazgos de este estudio pueden servir como referencia para otras startups del sector y aportar una visión sobre el impacto de la digitalización en la gestión financiera empresarial.

Palabras clave: Fintech, gestión de tesorería, startup, Embat, conciliación bancaria.

Abstract

This paper analyzes the success factors of Embat Technologies, a Spanish Fintech startup specialized in treasury management. The Fintech sector in Spain is discussed, with emphasis on companies dedicated to treasury automation. From this context, we examine Embat's business model, its value proposition, strategic decisions and financing rounds. It also analyzes its international expansion process and future prospects, including its potential to become a unicorn in the Fintech ecosystem. The findings of this study can serve as a reference for other startups in the sector and provide insight into the impact of digitalization on corporate financial management.

Key words: Fintech, treasury management, startup, Embat, bank reconciliation.

Índice

1. Introducción.....	8
1.1. Objetivo del trabajo.....	8
1.2. Motivación y relevancia del tema	8
1.3. Metodología y estructura del trabajo.....	9
2. Revisión de literatura	11
2.1. El sector Fintech.....	11
2.1.1. Definición	11
2.1.2. Evolución histórica	11
2.2. El entorno de las startups.....	12
2.2.1. Definición y características	12
2.2.2. Evolución.....	13
2.3. Gestión financiera de la tesorería	13
3. Análisis de mercado	16
3.1. El mercado Fintech en España	16
3.2. Fintechs especializadas en gestión de tesorería.....	18
4. Análisis de Embat	22
4.1. Historia de Embat	22
4.2. Modelo de negocio	22
4.2.1. Producto y características.....	23
4.2.2. Misión, visión y valores	27
4.2.3. Propuesta de valor.....	28
4.2.4. Perfil del cliente	29
4.2.5. Monetización del negocio	30
4.3. Competidores de Embat.....	32
4.4. Decisiones estratégicas	34
4.5. Rondas de financiación e inversores	36
5. Futuros pasos y expectativas	39

6. Conclusiones y retos.....	42
7. Bibliografía.....	45

Índice de gráficos

Gráfico 1: Fintechs activas 2023.....	17
Gráfico 2: Tipos de Fintechs en España (% de mercado)	19

Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Ingresos por transacciones	31
Ilustración 2: Ingresos recurrentes de SaaS	31
Ilustración 3: Rondas de financiación de Embat	36

Índice de tablas

Tabla 1: Principales competidores de Embat.....	32
-------------------------------------------------	----

1. Introducción

1.1. Objetivo del trabajo

El objetivo principal de este trabajo es analizar los factores de éxito de Embat Technologies, una startup Fintech española, para identificar los factores que han contribuido a su crecimiento y consolidación en el mercado

En primer lugar, se realizará una revisión de la literatura existente centrada en el sector Fintech, el entorno de las startups y la conciliación bancaria. Siguiendo esta línea de estudio, se analizará la evolución del sector Fintech, centrandolo la investigación en las Fintechs especializadas en conciliación bancaria y en el mercado español.

En segundo lugar, el análisis se centrará en Embat. Para ello, se estudiará su modelo de negocio y su historia desde su creación en 2021. Con el objetivo de entender los factores del éxito de Embat, se estudiarán sus competidores, sus decisiones estratégicas y sus rondas de financiación. Con todo esto, se buscará entender como Embat ha logrado destacar en el sector competitivo de las Fintechs. Este trabajo también pretende contextualizar su éxito dentro del marco de la evolución del sector Fintech en España, y el nicho de la conciliación de tesorería.

En definitiva, creo que el análisis de los factores de éxito de Embat tiene el potencial de ofrecer un marco de referencia para futuras startups Fintech, además de contribuir al entendimiento del impacto de las Fintechs en el panorama financiero actual, que sin duda se encuentra cada vez más afectado por el crecimiento exponencial de Fintechs como Embat.

1.2. Motivación y relevancia del tema

Los últimos años han estado marcados por la evolución del sector Fintech, transformando notablemente el panorama financiero global. Los bancos y las empresas se enfrentan diariamente a distintas Fintechs que aportan soluciones especializadas que antes no existían de manera individual. Concretamente, las Fintechs especializadas en conciliación bancaria y de tesorería son cada vez

más relevantes, pues ofrecen herramientas especializadas que permiten a las empresas gestionar su liquidez, optimizar sus recursos financieros y ahorrar tiempo en tareas de conciliación. Embat es un ejemplo destacado en este ámbito, ya que, debido a su enfoque innovador en la gestión de tesorería, ha encontrado su espacio en un mercado competitivo como lo es el de las Fintechs.

Desde una perspectiva académica, este trabajo contribuye al estudio de los factores que han llevado a Embat al éxito, ofreciendo una visión específica sobre el sector de conciliación bancaria y de tesorería, especialmente en el mercado español.

A nivel personal, la elección de este tema se alinea a la perfección con mi interés en la innovación financiera. Mi experiencia de prácticas durante el verano de 2023 en Embat Technologies me permitió conocer en primera persona el funcionamiento de una startup Fintech en pleno crecimiento. Además, me proporcionó una perspectiva única sobre los desafíos y oportunidades que enfrentan estas empresas. Es por ello, que dos años después he querido realizar mi trabajo de fin de grado sobre el éxito de Embat, permitiéndome comprender no solo como la empresa ha logrado destacar en un sector tan competitivo, pero también entender los factores claves que han permitido su crecimiento y temprana consolidación.

1.3. Metodología y estructura del trabajo

Este trabajo adopta un enfoque principalmente cualitativo, fundamentado en la recopilación y análisis de diversas fuentes de información.

En primer lugar, la revisión de literatura incluye la consulta de artículos académicos, informes de la industria, estudios de mercado y publicaciones especializadas en el sector Fintech. Particularmente, se ha puesto énfasis en empresas que operan en el sector de conciliación bancaria y de tesorería, con el objetivo de proporcionar un marco teórico que contextualice el papel de Embat dentro de este segmento y las tendencias actuales del mercado

En segundo lugar, se lleva a cabo un análisis cualitativo de Embat con el propósito de comprender los factores que han contribuido a su éxito. Para

examinar sus decisiones estratégicas, su visión empresarial y los desafíos enfrentados a lo largo de su desarrollo se han empleado fuentes internas de la compañía. En este sentido, se ha contado con el acceso a documentos internos de Embat y con información proporcionada directamente por su fundador, Antonio Berga, con el que sigo manteniendo contacto después de mis prácticas.

La combinación de fuentes externas e internas, en particular el acceso a información interna de la compañía posibilita un análisis profundo y contextualizado de Embat, su estrategia de crecimiento y su evolución hasta su consolidación como un actor relevante en el sector.

2. Revisión de literatura

2.1. *El sector Fintech*

El concepto de Fintech nace de la unión de los términos “finanzas” y “tecnología”. Este acrónimo hace referencia al desarrollo tecnológico y a la innovación aplicada a soluciones aplicables a empresas y bancos (Giglio, 2021).

2.1.1. Definición

Existen distintas formas de definir el término Fintech en el ámbito académico. En primer lugar, Schueffel define Fintech como “una nueva industria financiera que aplica tecnología para mejorar las actividades financieras” (2016). Otro enfoque similar al anterior define Fintech como “la integración de tecnología de la información con servicios financieros para crear nuevas herramientas y sistemas que mejoren la eficiencia, reduzcan costes y ofrezcan una mejor experiencia al cliente” (Gai, Qiu, & Sun, 2018). Ambas definiciones se centran en destacar la implantación de tecnología para fomentar la innovación.

Haddad y Hornuf amplían el concepto al referirse a las Fintechs como “empresas que combinan tecnología y finanzas para ofrecer productos y servicios innovadores que alteran los modelos financieros tradicionales” (2019).

La evolución del sector Fintech ha hecho que su término también evolucione y sea visto como un fenómeno global que responde a la demanda de servicios financieros innovadores habilitados por avances tecnológicos actuales.

2.1.2. Evolución histórica

Aunque el término Fintech es relativamente reciente, desde una perspectiva histórica la evolución de las Fintechs tiene tres etapas definidas. El periodo Fintech 1.0 es el que se refiere a la construcción de infraestructura tecnológica para dar lugar a estas empresas. El periodo Fintech 2.0 implica la implementación de tecnología para agilizar ciertas actividades. Por último, el periodo Fintech 3.0 es el actual y se refiere principalmente a las startups y grandes compañías tecnológicas (Setiawan & Maulisa, 2020).

El primer periodo de las Fintechs comienza en 1866 con la primera interconexión de cable transatlántico entre Europa y América y termina en 1967 cuando John Shepherd Barron inventa el cajero automático. Fue instalado por el banco Barclays en Inglaterra y marcó el inicio de una nueva era (Keshari & Gautam, 2024). Durante este siglo, se adoptaron distintas tecnologías como pueden ser el teléfono móvil, el telégrafo o la tarjeta de crédito, hasta conseguir la transformación de un mundo analógico a uno mucho más tecnológico.

El periodo Fintech 2.0, desde 1967 hasta 2008, está marcado principalmente por la creación de Internet en 1995, lo que supuso un desarrollo tanto a nivel empresarial como personal. Además, hay otros avances que marcan esta etapa como puede ser la implantación del sistema de pagos internacionales SWIFT. En definitiva, el periodo Fintech 2.0 es una etapa donde las instituciones financieras aprovecharon para optimizar procesos y digitalizarse como lo estaba haciendo ya el resto del mundo (Setiawan & Maulisa, 2020).

Tras la crisis financiera de 2008, aparecen distintas instituciones no bancarias que buscan ofrecer soluciones alternativas a aquellas ofrecidas por los bancos. La crisis de 2008 y la consecuente aparición de las startups marca el inicio de la tercera etapa de las Fintechs que se mantiene hasta la actualidad. Algunos autores añaden un cuarto periodo a la evolución de las Fintechs, conocido como Fintech 3.5 que comienza en 2014 y continuará en el futuro. Esta distinción se debe principalmente a la implementación de herramientas de Inteligencia Artificial en las Fintechs (Broto Legowo, Subanidja , & Antoneus Sorongan, 2021).

2.2. El entorno de las startups

Desde hace ya algunos años la presencia de las startups ha cambiado completamente el panorama financiero internacional.

2.2.1. Definición y características

La definición de startup ha evolucionado mucho desde su primera aparición. En 2012, Blank y Dorf definen startup como “una organización empresarial de

carácter temporal diseñado para buscar un modelo de negocio repetible y escalable”. Además, Blumenthal define para Forbes el término startup como “una empresa que trabaja para solucionar un problema cuya solución no es obvia y cuyo éxito no está garantizado” (2013).

Con estas dos definiciones, encontramos dos características claves para definir una startup: innovación y crecimiento exponencial. De esta manera se diferencian de las empresas tradicionales porque basan su actividad en actividades de i+D para desarrollar un producto innovador y diferenciado de otros productos existentes en el mercado (Escartin, Marimon, Rius, Vilaseca, & Vives, 2020). En cuanto a la financiación, se diferencian de las empresas tradicionales porque al estar centradas en Tecnologías de la Información y la Comunicación, necesitan una inversión inicial menor. Como consecuencia, se caracterizan por tener un ciclo de vida único y diferente que el del resto de empresas del mercado.

2.2.2. Evolución

Una startup representa una idea de negocio innovadora, que solucione una necesidad oculta a simple vista, y que además pueda ser escalable. Por ello, no todos los proyectos que comienzan como startups consiguen establecerse como empresas. Para ello, deben contar con un modelo de negocio flexible capaz de mitigar los altos riesgos inherentes a este tipo de emprendimiento (Fazzi Bortolini, Nogueira Cortimiglia, de Moura Ferrerira Danilevicz, & Ghezzi, 2021).

El objetivo de toda startup es convertirse en una scaleup, que Haslam define como “corporaciones con mentalidad de expansión, con modelos de negocio perdurables en el tiempo y con grandes aspiraciones comerciales” (Haslam, 2020). Se diferencian de las startups por ser duraderas en el tiempo y por tener un modelo de negocio duradero, repetible y escalable (Arellano Romero, 2019).

2.3. *Gestión financiera de la tesorería*

La gestión adecuada de la tesorería es esencial para garantizar la estabilidad y sostenibilidad financiera de las empresas. En un entorno cada vez más afectado por la transformación de los mercados y la digitalización de los bancos y del

panorama empresarial, esta función adquiere un papel crítico en la toma de decisiones estratégicas

Según Valls Pinós (2003), la gestión de tesorería se define como:

La gestión de liquidez de la compañía, cuyo fin es garantizar que los fondos necesarios estén disponibles en el lugar adecuado, en la divisa adecuada y en el momento adecuado manteniendo relaciones oportunas con las entidades correspondientes, procurando minimizar los fondos retenidos en circulante mediante el control funcional de clientes, proveedores, circuitos de cobros y pagos rentabilizando fondos ociosos y minimizando el coste de los fondos externos, todo ello con un nivel de riesgos conocido y aceptado.

Esta definición destaca dos aspectos fundamentales. En primer lugar, la gestión eficiente, que se refiere a una correcta administración de los recursos financieros de una empresa, enfocándose en maximizar los beneficios y optimizar los procesos asociados a los cobros, pagos e inversiones. Por otra parte, la liquidez alude a la capacidad de transformar activos en dinero efectivo de manera ágil, asegurando que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones financieras. (Lopez & Soriano, 2014).

Una tesorería bien gestionada no solo garantiza la operatividad diaria de la empresa, sino que también permite aprovechar oportunidades estratégicas, minimizar los riesgos financieros y adaptarse con mayor flexibilidad a un entorno empresarial que está en constante cambio.

La gestión de la tesorería ha ido evolucionando significativamente gracias a los cambios tecnológicos. Como resultado, las empresas cuentan con un número creciente de herramientas que facilitan y optimizan esta función.

Entre las herramientas más básicas se encuentran las hojas de cálculo en Excel. Actualmente, muchas empresas deciden utilizar esta herramienta por su versatilidad y su facilidad de uso.

Otras herramientas más complejas incluyen Sistemas de Gestión de Tesorería (TMS por sus siglas en inglés: Treasury Management Systems) que es una

solución de software diseñada para gestionar las operaciones financieras de una organización, especialmente las relacionadas con la gestión de efectivo, liquidez y la evaluación de riesgos (Ochoa, 2024). Otra herramienta muy utilizada para la gestión de tesorería es el sistema ERP (Enterprise Resource Planning por sus siglas en inglés) que es una herramienta de software integrada que permite gestionar de manera centralizada y coordinada los recursos, procesos y datos de las organizaciones. Abarcan distintas áreas funcionales para facilitar la toma de decisiones y mejorar la eficiencia operativa (Software y Hardware, 2024).

3. Análisis de mercado

3.1. *El mercado Fintech en España*

España es un país caracterizado por su elevada bancarización, lo que refleja una gran penetración de los servicios financieros tradicionales en la sociedad. Sin embargo, desde la crisis de 2008 las Fintechs han logrado establecerse como actores relevantes en el mercado, transformando de forma significativa el panorama financiero (INESDI Business Techschool, 2023).

Es importante destacar que antes de la crisis de 2008, en España no había mucha innovación financiera que diera lugar a la creación de Fintechs. España vivió un periodo de expansión del crédito, con un enfoque en el mercado inmobiliario y las hipotecas, lo que supuso que la deuda de los hogares fuera equivalente al 80% del PIB (Baudino, Herrera, & Restoy, 2023) según el BPI. Como consecuencia, la crisis financiera tuvo un impacto devastador en el sector financiero, resultando en pérdidas que rondaron los 80.000 millones de euros.

Este colapso generó un clima de desconfianza hacia los bancos tradicionales y las instituciones financieras, situación que generó nuevas oportunidades para las Fintechs (Locke, 2024). Su auge exponencial en España se debe en gran medida, a su capacidad para ofrecer soluciones innovadoras y personalizadas en segmentos que los bancos tradicionales no estaban priorizando (ABANCA Innova, 2024).

Después de la crisis financiera, se aprecia un crecimiento significativo en la creación de Fintechs. Sin embargo, la normativa continuaba siendo rigurosa, influenciada tanto por el enfoque tradicional del sistema, como por las medidas regulatorias adicionales implementadas tras la crisis (Locke, 2024).

Actualmente, el sistema regulatorio español busca establecer un entorno más favorable para los emprendedores. Una decisión significativa que marcó este cambio ha sido la Ley de Startups de 2023 (Boletín Oficial del Estado, 2023) que tiene como objetivo principal apoyar la creación y el crecimiento de startups en España. Introduce medidas fiscales, administrativas y de atracción de talento

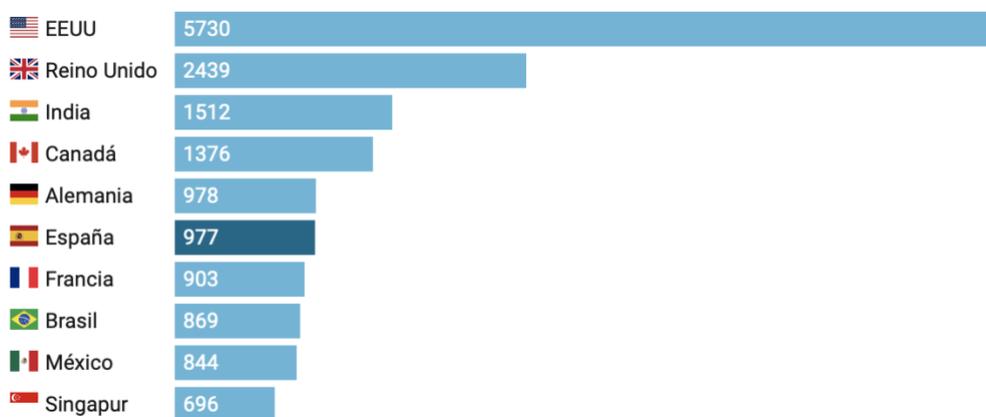
para impulsar el ecosistema emprendedor, especialmente en áreas de innovación tecnológica.

Con todo esto, se prevé que la industria Fintech siga creciendo en los próximos años, continuando con las tendencias ya existentes.

Según el informe FinTech Global Visión de Finnovating de 2023, España es el tercer país europeo con más Fintechs activas¹ con 977 solo por detrás de Alemania y Reino Unido. En el ranking mundial, España se sitúa en el sexto puesto con más Fintechs activas.

Gráfico 1: Fintechs activas 2023.

Fuente: datos Finnovating (2023), elaboración propia



Si el análisis se realiza a nivel local, España gana posiciones respecto al gráfico anterior, posicionándose como el segundo país de Europa y quinto en el mundo con más Fintechs locales activas², superando a Alemania en ambos casos. En cuanto a la cantidad de Fintechs española, España cuenta con 664 en comparación con las 637 de Alemania. Estos datos reflejan la creciente capacidad del país para desarrollar empresas tecnológicas financieras, excluyendo aquellas Fintechs que no tienen sede en su país de origen (Barca, 2023).

¹ Número de Fintechs activas: variable que examina el número de Fintechs activas en cada país, sin tener en cuenta su nacionalidad

² Número de Fintechs locales: variable que examina el número de Fintechs activas con sede en su propio país

Además, con estos resultados, España se coloca entre los 10 primeros países de los 20 que abarcan el 50% del sector de las Fintechs a nivel mundial, lo que destaca el creciente protagonismo de las Fintechs españolas a nivel global (ABANCA Innova, 2024).

En cuanto a madurez del ecosistema Fintech³, España tiene 21 Fintechs activas por cada millón de habitantes (Finnovation, 2023). Con estos datos, no clasifica para el ranking mundial, quedando por detrás de países como Estonia (238 Fintechs activas) o Singapur (127 Fintechs activas).

En un análisis regional, las ciudades de Madrid, Barcelona y Valencia concentran la mayoría de las Fintechs españolas, sumando en conjunto aproximadamente el 80% de las Fintechs (EY, 2021). Estas regiones han emergido como centros clave para el crecimiento de empresas innovadoras en el ámbito de la tecnología financiera.

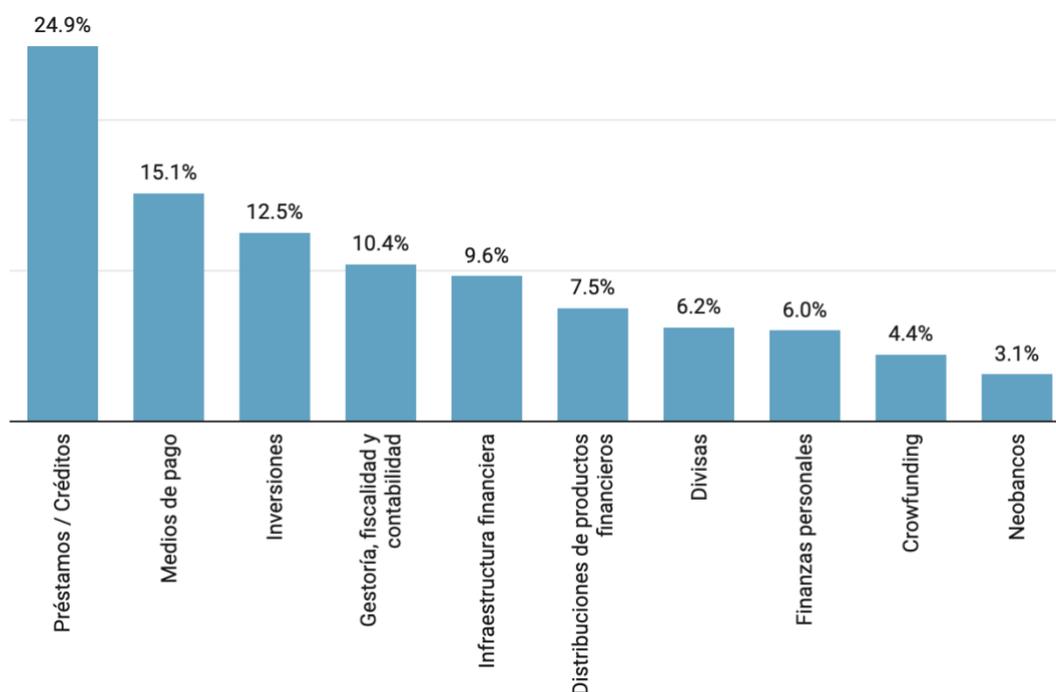
3.2. Fintechs especializadas en gestión de tesorería

El ecosistema Fintech español se caracteriza por la diversidad de actividades relacionadas con la intermediación financiera que desarrollan las 977 empresas activas que operan en el país. Dentro de esta gran variedad de opciones encontramos las Fintechs centradas en préstamos y créditos, medios de pago, inversiones, gestión, fiscalidad y contabilidad, infraestructura financiera, distribuciones de productos financieros, divisas, finanzas personales, crowdfunding y neobancos (Carbo Valverde, Cuadros Solas, & Rodríguez Fernandez, 2022).

³ Madurez del ecosistema: este índice se desarrolla calculando el número de Fintechs por cada millón de habitantes en cada país.

Gráfico 2: Tipos de Fintechs en España (% de mercado)

Fuente: datos de Radiografía del sector Fintech español 2023, elaboración propia



Dentro de estos 10 segmentos de actividades, alrededor del 50% de las Fintechs se dedican a los préstamos y créditos (24,9%), medios de pago (15,1%), e inversiones (12,5%).

Dentro de los diez segmentos de actividad en el ecosistema Fintech español, las Fintechs especializadas en tesorería surgen como una solución para las empresas para automatizar la administración financiera.

Tras la crisis financiera de 2008, el mundo entró en un periodo de incertidumbre y también se vieron afectados los equipos financieros de las empresas, que se vieron desafiados a tomar decisiones estratégicas en un entorno complejo. De esta manera nacen las Fintechs especializadas en tesorería, cuya solución incluye una transformación digital del sistema financiero de las empresas al alcance de cualquier organización (Berga, Tesorería 4.0 o cómo optimizar la gestión de tesorería a través de la digitalización, 2023).

Estas soluciones tienen los siguientes pilares que las caracterizan . En primer lugar, la conectividad centrada en el acceso mediante APIs (Application Programming Interface por sus siglas en inglés), que permite la integración de

los sistemas ERP de las empresas y los bancos que operan (Berga, Tesorería 4.0 o cómo optimizar la gestión de tesorería a través de la digitalización, 2023). Esto permite centralizar la información en una sola plataforma, haciendo la gestión de tesorería mucho más fácil y útil para la toma de decisiones.

En segundo lugar, las finanzas embebidas que permiten la vinculación de una cuenta bancaria a un software contable, de manera que lo que pasa en la cuenta se refleja de forma simultánea en la contabilidad.

Por último, los equipos financieros adquieren un rol estratégico porque al tener toda la información en una única plataforma son capaces de tomar decisiones informadas relativas a la estrategia de la empresa.

Estos tres pilares se basan en el principio del Open Banking que es un “término que describe un tipo especial de ecosistema financiero. El ecosistema se rige por un conjunto de perfiles de seguridad, interfaces de aplicación y directrices para las experiencias y operaciones de los clientes” (Laplante & Kshetri, 2021).

Con todo esto, las Fintechs de gestión de tesorería buscan automatizar los procesos para optimizar tareas y reducir la intervención humana. Además, permite a las empresas tener acceso a datos en tiempo real, mediante la integración de sistemas y bancos.

En España, el ecosistema de las Fintechs especializadas en gestión de tesorería ha crecido significativamente en los últimos años, y aunque no existe un ranking oficial, algunas de las Fintechs más destacadas y reconocidas en este ámbito son las siguientes.

En primer lugar, Snab Finance es una plataforma diseñada para simplificar y automatizar los procesos financieros para las empresas, centrado principalmente en PYMES. Ofrece una solución en la nube que agiliza funciones como pagos, cobros y gestión de tesorería (Snab Finance, 2024).

También fundado en España, KAT Treasury que es una solución de software especializada en la gestión de tesorería diseñada para automatizar y simplificar los procesos financieros de las empresas. Destaca por la automatización de

tareas manuales y por la integración de flujos de caja y predicciones (QLM , 2024).

Por último, Embat Technologies ofrece una solución integral basada en la nube para la gestión de tesorería corporativa. Su plataforma está diseñada para centralizar procesos de cobros, pagos y tesorería, y para automatizar tareas como la conciliación bancaria.

Estas son algunas de las Fintechs de gestión de tesorería que forman parte del ecosistema español. Compiten con algunas Fintechs internacionales más grandes como pueden ser Agicap, Sage XRT o Kyriba.

4. Análisis de Embat

4.1. *Historia de Embat*

Embat Technologies nace a finales de 2021 como respuesta a las necesidades de los equipos financieros de las empresas. Sus dos fundadores, Antonio Berga y Carlos Serrano García – Lisón, habían estado trabajando en JP Morgan, donde tuvieron la oportunidad de ver de primera mano las dificultades que tenían los equipos financieros de las empresas a la hora de manejar su tesorería.

Juntos decidieron emprender para encontrar una solución para la necesidad que habían identificado. Sin embargo, ambos carecían de experiencia tecnológica, por lo que uno de los primeros desafíos fue encontrar a una persona que tuviera esas capacidades y que además conectara con ellos y compartiera sus valores. Después de entrevistar a más de 100 personas, dieron con Tomás Gil, exdirector de tecnología de Fintonic Latam, y le invitaron a unirse a Embat como CTO y tercer socio del proyecto que poco a poco iba cogiendo forma.

Desde sus inicios, Embat ha querido ofrecer una herramienta de tesorería en la nube que permitiera a las empresas centralizar sus operaciones financieras en tiempo real en una única plataforma. Durante sus años en JP Morgan, Antonio y Carlos se dieron cuenta del impacto que tienen los equipos financieros en el éxito de una empresa. Observaron que, cuando estos equipos se centran en tareas estratégicas en lugar de dedicar tiempo a procesos manuales que podrían automatizarse, son capaces de generar un valor significativo para la empresa.

Desde entonces, Embat no ha hecho más que crecer, consolidándose como una solución innovadora para la gestión financiera de las empresas. Gracias a su visión y al compromiso del equipo fundador, actualmente ha logrado posicionarse como una referencia, atrayendo a clientes destacados y asegurando rondas de financiación que les permite seguir creciendo.

4.2. *Modelo de negocio*

El modelo de negocio de Embat se basa en ofrecer una plataforma SaaS (Software as a Service por sus siglas en inglés) enfocada en la gestión de

tesorería para las empresas medianas y grandes. Esta plataforma conecta de manera sencilla los bancos a través de APIs, permitiendo a las empresas generar múltiples actividades bancarias desde una sola interfaz. Además, mediante su conexión con sistemas ERP, construye modelos avanzados para gestionar datos financieros en tiempo real. Por todo ello, Embat destaca por reducir significativamente los tiempos de implementación y automatizar procesos clave como pueden ser la tesorería, la conciliación bancaria y los pagos.

4.2.1. Producto y características

Embat es una plataforma integral de tesorería y banca corporativa diseñada para automatizar procesos financieros y mejorar la eficiencia de las operaciones empresariales. Mediante una implementación rápida, conectividad bancaria global (con más de 15.000 bancos) y ERP en más de 50 países, su prioridad número uno es la seguridad, la integridad y la confidencialidad de los datos de las empresas.

Esta herramienta en la nube ofrece un total de cinco productos, lo que permite a Embat consolidar una posición competitiva en el mercado.

Tesorería en tiempo real

Embat ofrece una solución innovadora de gestión de tesorería en tiempo real, diseñada para centralizar toda la información financiera en una única plataforma. Esta herramienta proporciona a las empresas una visión global y actualizada de su liquidez al integrar posiciones de caja y deuda, lo que permite un acceso inmediato a datos críticos para la toma de decisiones financieras.

Esta solución de tesorería destaca por funcionalidades avanzadas como el control en tiempo real de flujos de caja y posiciones financieras, conectividad con más de 15.000 entidades bancarias y pasarelas de pago, categorización automática de movimientos bancarios y notificaciones personalizadas sobre posiciones en descubierto y amenazas de fraude. Además, incluye informes detallados del pool bancario y análisis exhaustivos de la relación banco-empresa, ofreciendo métricas fiables que respaldan decisiones estratégicas (Embat Technologies, 2025).

Entre sus características principales, Embat garantiza una integración fluida con los sistemas bancarios y ERP, la capacidad de descargar balances y saldos para optimizar la gestión del efectivo y un sistema que refuerza la seguridad de las operaciones financieras. Estos elementos no solo proporcionan eficiencia, sino también confianza operativa al reducir los riesgos asociados a errores humanos y posibles fraudes.

El impacto de estas funcionalidades en los equipos financieros de las empresas es significativo. Facilita la gestión estratégica de recursos, promueve la toma de decisiones fundamentadas y reduce la carga operativa al automatizar procesos repetitivos. Asimismo, fomenta una colaboración más eficiente dentro de los equipos, mejora la calidad de vida laboral porque reduce el estrés operativo y refuerza la protección frente a vulnerabilidades financieras.

Previsiones de tesorería

Esta solución integral para la previsión de tesorería está diseñada para planificar y optimizar la gestión de liquidez a corto, medio y largo plazo. Este producto destaca por ofrecer una combinación de rapidez, adaptabilidad y precisión, convirtiéndose en un componente esencial para las estrategias financieras de las empresas. Al integrarse con sistemas ERP, la plataforma proporciona previsiones financieras fiables, brindando una visibilidad completa y anticipada de los flujos de caja futuros (Embat Technologies, 2025).

Entre sus funcionalidades, se encuentran herramientas para el seguimiento detallado de presupuestos de tesorería, con opciones personalizadas que permiten detectar y gestionar desviaciones de manera eficiente. También incluye alertas automatizadas sobre posiciones de saldo, y un sistema avanzado de monitoreo que facilita la gestión de fechas clave. Esta centralización de procesos financieros no solo agiliza la identificación de necesidades o excedentes de liquidez, sino que también automatiza el análisis de proyecciones, aumentando significativamente la eficiencia operativa.

La plataforma fomenta una colaboración efectiva mediante la creación de informes comparativos, fácilmente comparables con equipos internos y otros interesados. Esto favorece una mayor transparencia en la gestión financiera y

refuerza la coordinación en la elaboración y control presupuestario, permitiendo a las empresas adaptarse rápidamente a cambios en el entorno financiero.

El impacto en los equipos financieros es notable, ya que permite un control de la liquidez, desde productos bancarios individuales hasta la consolidación de datos a nivel corporativo. Además, al ofrecer un mayor control presupuestario y una mayor visibilidad de los flujos de caja, la herramienta facilita la toma de decisiones informadas sobre inversión y financiación.

Contabilidad y conciliación

La solución de contabilidad y conciliación bancaria está diseñada para optimizar los procesos financieros mediante la automatización avanzada permitiendo a las empresas ahorrar tiempo y mejorar la calidad del trabajo de sus equipos financieros. Mediante una integración sencilla a sistemas ERP, la herramienta facilita el intercambio de información contable detallada a través de una plataforma en la nube, que garantiza trazabilidad y cumplimiento normativo en todas las operaciones financieras (Embat Technologies, 2025).

La incorporación de inteligencia artificial, en colaboración con Google Cloud, transforma la gestión contable y conciliación bancaria en procesos estratégicos. Utilizando reglas automatizadas y capacidades avanzadas de IA, la plataforma facilita la liquidación de documentos. Además, genera informes de conciliación automatizados, aumentando la precisión y reduciendo errores, que permite a las empresas tomar decisiones financieras más fundamentadas y estratégicas.

Para los equipos financieros supone la optimización de la gestión contable, reduciendo la carga operativa y aumentando la agilidad en los procesos diarios. Gracias a esto, los equipos logran una mayor productividad y eficiencia, pudiendo dedicar así, más tiempo a actividades de alto valor estratégico. La generación de reportes personalizados permite un análisis avanzado, que apoya la toma de decisiones financieras con una base confiable.

Pagos

La solución de pagos centralizados de Embat está diseñada para optimizar y simplificar procesos de gestión de pagos, ofreciendo rapidez, seguridad y

precisión en las operaciones financieras. Esta herramienta permite a las empresas aprobar, firmar, monitorizar y conciliar pagos de la forma más eficiente. Mediante la plataforma integral de Embat que centraliza las operaciones, se eliminan las tareas manuales y se consiguen flujos de trabajo personalizados para todas las transacciones.

Esta funcionalidad incluye la ejecución instantánea de transferencias nacionales e internacionales en más de 50 divisas, garantizando la contabilidad y la conciliación bancaria sin errores. Además, este sistema permite la trazabilidad en tiempo real, que permite un control exhaustivo de cada transacción, desde la creación de la factura hasta su contabilización. Este proceso es totalmente seguro por las aprobaciones y firmas en la nube, que complementadas con una base de datos encriptada aseguran que la información de los beneficiarios este protegida (Eibat Technologies, 2025).

Esta solución proporciona una visión completa y actualizada de las finanzas corporativas para los equipos financieros, mejorando el control y la velocidad en la ejecución de los pagos. Esto se traduce a una gestión financiera más eficiente y transparente, que reduce el tiempo de contabilización de pagos y aumenta la visibilidad sobre transacciones rechazadas. La seguridad de este sistema protege los activos de la empresa, fortalece la confianza en las operaciones financieras y reduce los riesgos asociados a fraudes y errores humanos.

Reporting y KPIs

La solución de reporting y KPIs está diseñada para transformar la manera en la que las empresas gestionan y analizan su información financiera, lo que permite un aprovechamiento máximo de los datos mediante informes personalizados y actualizaciones automatizadas. Esta herramienta agiliza la preparación de informes de tesorería, ofreciendo un enfoque flexible y sin margen de error. Sus características intuitivas permiten a los equipos financieros colaborar en una única plataforma optimizando los procesos de generación de reportes.

La herramienta facilita la consolidación y presentación de informes financieros porque integra de manera automática la información contable de la empresa. De esta manera los datos se actualizan de forma periódica y se crean informes

personalizados para las necesidades de cada organización. Al conectar los flujos de caja con los indicadores clave de desempeño (KPIs), esta herramienta proporciona un control integral que mejora la gestión empresarial, y permite respuestas más ágiles e informadas ante imprevistos (Embat Technologies, 2025).

Su diseño colaborativo permite a equipos, directivos y accionistas acceder a su información relevante, mejorando de esta manera la comunicación y eficiencia operativa. Este enfoque promueve una gestión financiera integral que fortalece la inteligencia empresarial y mejora la relación entre los diferentes actores dentro de la organización.

La combinación de estos productos y sus características diferenciadoras hacen de Embat un producto competitivo en el mercado de las Fintechs de gestión de tesorería.

4.2.2. Misión, visión y valores

Misión

La misión de Embat es “empoderar a los equipos financieros” y buscan liberar a los equipos financieros de tareas manuales y repetitivas, evolucionando de la tesorería basada en las hojas de cálculo y transformándola en un eje estratégico para el crecimiento de empresas de mediano y gran tamaño (Embat Technologies, 2025).

Embat se compromete a proporcionar herramientas avanzadas que por un lado optimicen los procesos financieros de las empresas y por otro, les permitan tomar decisiones a tiempo real ágiles e informadas. Todo esto debe resultar en una mayor eficiencia operativa y una mejor gestión de recursos a largo plazo.

Visión

Su visión es “unir a las empresas con sus necesidades financieras globales”, creen en el poder de su plataforma para redefinir la gestión financiera y en su capacidad para ser un pilar fundamental en el éxito empresarial (Embat Technologies, 2025).

Embat aspira en convertirse en un referente global en soluciones de tesorería corporativa permitiendo a las empresas integrar todos sus procesos en un único sistema accesible y eficaz, permitiendo a las empresas anticiparse ante los desafíos financieros del futuro y adaptarse a un entorno empresarial y financiero dinámico.

Valores

Sus valores son “la ambición, la humildad y el trabajo en equipo”, son el núcleo de su cultura y se reflejan en cada interacción con clientes, inversores, y el equipo humano (Embat Technologies, 2025).

Estos valores han sido un componente fundamental de la cultura organizacional de Embat desde su fundación. Tanto Antonio como Carlos compartían estos principios cuando decidieron emprender juntos en la creación de la empresa, y Tomás se unió al equipo como socio tecnológico debido a su afinidad con estos valores. En la actualidad, estos principios son promovidos y reflejados por todo el equipo humano de Embat, y se manifiestan en todas sus acciones y decisiones.

4.2.3. Propuesta de valor

Embat crea un valor significativo combinando tecnología avanzada con conocimientos financieros. Con su lema “por expertos financieros, para expertos financieros”, Embat nace para revolucionar la gestión de tesorería en las empresas.

La propuesta de valor de Embat radica en aumentar la eficiencia operativa de los equipos financieros de medianas y grandes empresas europeas. A través de la automatización de procesos y la centralización de toda la información financiera en una única plataforma en la nube, Embat permite reducir hasta un 75% el tiempo dedicado a tareas manuales como la contabilidad y la reconciliación. Su integración mediante API se realiza una única vez, asegurando una conexión fluida y constante con los ERPs y las entidades bancarias sin la necesidad de intervenciones adicionales, lo que simplifica la operativa y reduce los costes de mantenimiento (Embat Technologies, 2025).

Además, ayuda a eliminar los errores humanos, lo que permite una mejora en la toma de decisiones al proporcionar a los equipos financieros acceso en tiempo real a información consolidada y personalizada. De esta forma los equipos financieros pueden basar sus decisiones estratégicas en datos fiables y generar un impacto positivo en los resultados empresariales.

La implementación ágil de la herramienta posibilita a las empresas realizar una transición completa en un periodo medio de 4 a 6 semanas. Este intervalo de tiempo, notablemente reducido en comparación con procesos tradicionales resulta esencial para minimizar la interrupción de operaciones. Durante el periodo de adaptación el cliente cuenta con el respaldo de un equipo especializado que brinda asesoramiento continuo y personalizado, estando a disposición para cualquier inconveniente que pueda surgir.

La propuesta de valor de Embat se resume en automatizar y centralizar la gestión de tesorería, reduciendo hasta un 75% el tiempo en tareas manuales y eliminando errores. Gracias a su conexión API, que requiere una única conexión, y a su rápida implementación, las empresas pueden adoptar la herramienta sin complicaciones, permitiendo que sus equipos financieros dediquen más tiempo a la toma de decisiones estratégicas en lugar de gestionar procesos manuales.

4.2.4. Perfil del cliente

El perfil del cliente de Embat ha experimentado una evolución progresiva desde sus inicios. Inicialmente, la herramienta fue creada para satisfacer las necesidades de empresas medianas del mercado español. Sin embargo, con el crecimiento y la consolidación de la empresa, el perfil del cliente se ha reorientado hacia compañías europeas de mediano y gran tamaño, que operan en entornos financieros complejos, con mucha transaccionalidad y muchos productos financieros y en escenarios multi divisa. En estos contextos, la dispersión de información y la gestión manual de procesos demandan una inversión considerable de tiempo para los equipos financieros.

Estos clientes provienen de una diversidad de sectores, entre los que destacan sectores como tecnología, comercio electrónico, moda y alimentación, aunque

también se incluyen empresas de otros sectores que operan en entornos financieros complejos y requieren de soluciones que integren de forma centralizada múltiples sistemas para ofrecer visibilidad en tiempo real sobre sus flujos de efectivo y posiciones de liquidez.

Algunos de los clientes más representativos de Embat incluyen Wallapop, Cabify, The Power MBA o JS Hotels (Embat Technologies, 2025). Aunque pertenecen a sectores distintos sin una relación operativa directa, desde una perspectiva funcional todos se enfrentan a retos derivados de la gestión de muchas entidades bancarias. Esto implica una gran cantidad de transacciones diarias y la necesidad de contar con datos precisos en tiempo real para la toma de decisiones estratégicas. La complejidad de sus operaciones hace que la dependencia de procesos manuales sea ineficiente, propensa a errores y consume tiempo que debería emplearse en generar valor. Por eso, todos ellos encuentran en Embat una solución en la que confiar.

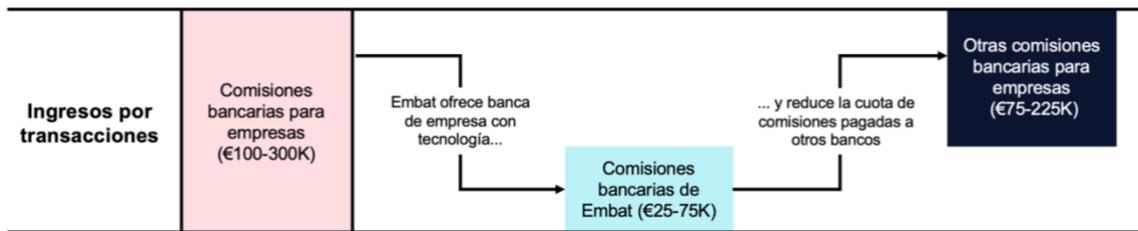
El cliente de Embat se define por la necesidad de una solución que le permita centralizar la gestión de tesorería, optimizar recursos, minimizar errores, y, sobre todo, contar con información consolidada y en tiempo real para fundamentar decisiones financieras estratégicas. Este conjunto de características en una sola plataforma, hacen de Embat una solución clave para este tipo de medianas y grandes empresas.

4.2.5. Monetización del negocio

El modelo de monetización de Embat se fundamenta en dos fuentes principales: los ingresos por transacciones y los ingresos recurrentes mediante el modelo SaaS. Esta estrategia integra un componente variable, dependiente del volumen transaccional, con un flujo fijo y predecible basado en suscripciones periódicas de sus clientes, lo que permite diversificar y estabilizar su negocio de una forma completa y sostenible a lo largo del tiempo.

Ilustración 1: Ingresos por transacciones

Fuente: A. Berga, comunicación personal, 24 de octubre de 2024; elaboración propia



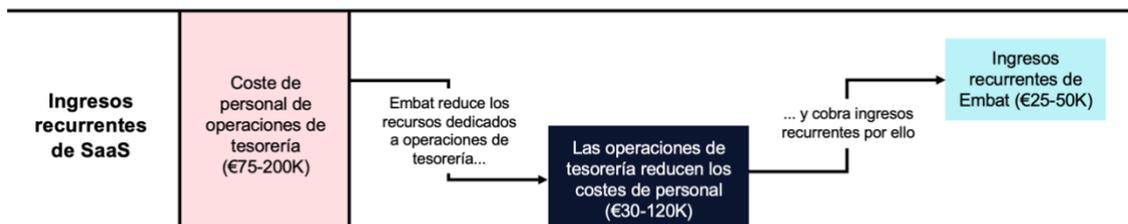
En primer lugar, los ingresos por transacciones. Este componente se basa en cobrar comisiones bancarias por cada operación que se ejecute a través de la plataforma. Cada vez que un cliente realiza un pago, una transferencia, o cualquier otra operación bancaria, Embat aplica una comisión. Este modelo se centra en generar ingresos mediante comisiones bancarias por cada operación que se realice a través de la plataforma y se relaciona con el cobro directo asociado a cada transacción.

Embat actúa como un intermediario que conecta a las empresas con sus instituciones financieras. Cada vez que un cliente ejecuta una transacción mediante la plataforma, se cobra una comisión. De esta manera, el cliente se ahorra pagar las comisiones individuales de cada institución financiera individual, porque en su lugar paga únicamente la comisión de Embat.

El ingreso generado para Embat es variable, ya que dependerá directamente del volumen de transacciones procesadas a través de la plataforma. A mayor actividad bancaria, mayor será el total de comisiones.

Ilustración 2: Ingresos recurrentes de SaaS

Fuente: A. Berga, comunicación personal, 24 de octubre de 2024; elaboración propia



En segundo lugar, el modelo de ingresos recurrentes de SaaS se basa en la suscripción al software de Embat. Los clientes pagan una tarifa anual por tener acceso a la plataforma y a todas sus funcionalidades de gestión de tesorería.

Los clientes se suscriben a la plataforma, lo que les permite gestionar sus operaciones de tesorería de manera centralizada. Esta suscripción se establece con un precio anual determinado que varía según el tamaño de la empresa, la cantidad de usuarios y la cantidad de funcionalidades contratadas. Además, la cuota cubre aspectos como el mantenimiento, y el soporte técnico, garantizando un servicio integral a los clientes

Este modelo genera un flujo de ingresos constante y predecible para Embat y es independiente al volumen de transacciones generadas por el cliente. El ingreso generado para Embat es fijo, pues depende únicamente de una suscripción anual por parte del cliente.

La combinación de estas dos fuentes de ingresos configura un modelo de monetización integral, caracterizado por su estabilidad.

4.3. Competidores de Embat

A continuación, se presenta una visión general de los principales competidores de Embat en el ámbito de gestión de tesorería. Aunque existen numerosas soluciones adicionales en el mercado, para simplificar el análisis se han seleccionado las siguientes empresas, que por su relevancia pueden considerarse referentes en el sector.

Tabla 1: Principales competidores de Embat

Fuente: base de datos de competidores de Embat Technologies (2025), elaboración propia

Compañía	Sede	Año Fundación	Países	Ingresos	Nº Empleados	Nº Clientes	Integraciones
 Embat	Madrid, España	2021	3	\$3M	100	200	ERPs y bancos
 AGICAP	Lyon, Francia	2016	11	\$17,4M	500	6.000	ERPs, bancos y pagos
 coupa	San Mateo, EEUU	1998	Global	\$725M	3.070	3.850	ERPs, bancos, pagos y proveedores
 kyriba	San Diego, EEUU	2000	Global	\$280M	1.000	2.500	ERPs, bancos, pagos y proveedores
 NOMENTIA	Espoo, Finlandia	2004	Global, centrado en Europa	\$38M	200	1.400	ERPs y bancos
 TROVATA	San Diego, EEUU	2016	Estados Unidos	\$27,5M	47	200	ERPs, bancos y pagos

Agicap (Lyon, Francia, 2016)

Se distingue por su capacidad para ofrecer herramientas de gestión y previsión de tesorería, así como funcionalidades para el pago de facturas y el cobro de pagos. Esta solución está orientada principalmente a pequeñas y medianas empresas que requieren una gestión eficaz de sus flujos de caja, permitiendo a las organizaciones consolidar y automatizar información financiera de manera ágil y eficiente (Agicap, 2025).

Coupa (San Mateo, Estados Unidos, 2009)

Se caracteriza por su enfoque integral en la administración de gastos y la gestión financiera. Su plataforma abarca procesos que van desde procure-to-pay (P2P) y la gestión de gastos, hasta la facturación y la administración de proveedores. Además, Coupa ofrece capacidades avanzadas de análisis e informes, lo que la convierte en una opción versátil para empresas de diversos sectores, abarcando tanto pequeñas y medianas empresas como grandes entidades que buscan soluciones completas de gestión (Coupa, 2025).

Kyriba (San Diego, Estados Unidos, 2000)

Está orientada hacia la provisión de soluciones avanzadas en tesorería, gestión de riesgos y pagos, con un fuerte énfasis en conectividad bancaria y administración de capital circulante. Esta herramienta resulta especialmente relevante para grandes y medianas empresas, así como para instituciones del sector público y entidades bancarias, que demandan una supervisión detallada y precisa de sus posiciones de liquidez y mitigación de riesgos financieros (Kyriba, 2025).

Nomentia (Espoo, Finlandia, 2004)

Se especializa en integrar la conectividad bancaria con funcionalidades de gestión de tesorería y riesgos, complementadas con soluciones para pagos. Su enfoque está dirigido a organizaciones que pueden beneficiarse de una solución integral para la gestión de efectivo, siendo particularmente relevante para medianas y grandes empresas que operan en entornos financieros sofisticados y multi divisa (Nomentia, 2025).

Trovata (San Diego, Estados Unidos, 2016)

Destaca por su capacidad para proporcionar un análisis detallado del flujo de caja, junto con informes de tesorería, previsiones y posicionamiento, integrando también procesos relacionados con pagos. Esta solución resulta adecuada para medias empresas y tesorerías corporativas que requieren procesos automatizados, que garanticen una visibilidad en tiempo real de sus posiciones de liquidez y facilitando la toma de decisiones (Trovata, 2025).

Mientras algunas soluciones como Agicap se centran en la gestión y la previsión de tesorería para PYMES, y plataformas como Coupa y Kyriba ofrecen soluciones integrales, Embat se diferencia por su capacidad para integrar múltiples sistemas de información mediante API, lo que se traduce en una herramienta robusta y adaptada a las exigencias de entornos financieros sofisticados, consolidándose como una propuesta de valor diferenciada frente a sus competidores.

4.4. Decisiones estratégicas

Desde su fundación en 2021, Embat ha tomado una serie de decisiones estratégicas que han sido fundamentales para su evolución positiva y su posicionamiento en el mercado de las Fintechs especializadas en gestión de tesorería.

El proyecto comenzó a principios de 2021, cuando Antonio Berga y Carlos Serrano, ambos profesionales con experiencia en el área de banca en inversión en JP Morgan en banca de inversión, tomaron la decisión de abandonar sus respectivas posiciones con el objetivo de materializar una nueva iniciativa empresarial. Durante sus años en banca de inversión, ambos identificaron una necesidad para las empresas, lo que llevó a la creación de Embat, cuyo objetivo es automatizar la gestión de tesorería, permitiendo a los equipos financieros mejorar su productividad, y centrarse en tomar decisiones que aporten valor.

En los primeros momentos del proyecto, Antonio y Carlos carecían de experiencia tecnológica para materializar la idea de negocio que tenían en mente. Por lo tanto, una de las primeras decisiones que tuvieron que tomar, fue la incorporación de Tomás Gil al equipo, que aportó los conocimientos necesarios para sacar adelante el proyecto de Embat, asumiendo el papel de CTO. De este modo, Embat comenzó a implementarse mediante el desarrollo de un software en la nube diseñado para automatizar la gestión de tesorería.

Simultáneamente, se tomaron dos decisiones estratégicas claves para el crecimiento inicial de Embat. En primer lugar, los 3 socios del proyecto se centraron en crear un equipo que compartiera sus valores que son la ambición, la humildad y el trabajo en equipo. Se enfocaron en construir departamentos clave como ventas, marketing y desarrollo de producto, que trabajaran de manera conjunta y complementaria, siempre con un enfoque centrado en el cliente. Paralelamente, iniciaron el desarrollo de las primeras funcionalidades del software, con un enfoque inicial en la creación de una herramienta de reporting y agregación bancaria. Estas funcionalidades estaban orientadas a proporcionar a las empresas una mayor visibilidad y control sobre su tesorería (Entrevista Dynasoft a Embat, 2022).

Con el fin de expandir la funcionalidad de su plataforma, Embat ha ido estableciendo desde sus inicios alianzas estratégicas con proveedores de ERPs y bancos, facilitando así la integración de datos financieros y optimizando la automatización de procesos.

La decisión de introducir nuevas funcionalidades en la plataforma surgió directamente del trato cercano con los primeros clientes. A través de la escucha activa de sus necesidades, Embat identificó áreas de mejora. En respuesta a estas demandas, se comenzaron a incorporar nuevas funcionalidades, tales como la integración a través de API, que requirió varios años para desarrollarse por completo, así como otras funcionalidades más avanzadas como la previsión de flujos de caja, la conciliación bancaria y, posteriormente, el módulo de pagos.

Consolidada su propuesta de valor en mercado español, Embat inició a principios de 2024 su expansión internacional como parte de su estrategia de crecimiento.

Esta decisión estuvo estrechamente vinculada con la última ronda de financiación, que permitió la entrada en mercados clave como Reino Unido y Alemania (Gomez-Serranillos, Samaipata y Creandum entran en una ronda de 15 millones en la 'fintech' Embat, 2024). La internacionalización se presentó como una necesidad estratégica para no quedar como un líder local en el sector de las Fintechs. La selección de estos mercados fue debido a la alta demanda de soluciones como Embat, que centralizan las operaciones financieras en una sola plataforma, mejorando la eficiencia de las compañías.

Estas decisiones han permitido a Embat consolidarse como una empresa innovadora en el sector de las Fintechs de automatización de gestión de tesorería.

4.5. Rondas de financiación e inversores

Desde su fundación en 2021, Embat ha realizado múltiples rondas de financiación con el objetivo de impulsar su crecimiento y desarrollo. La siguiente ilustración presenta los detalles principales de cada una de estas rondas.

Ilustración 3: Rondas de financiación de Embat

Fuente: elaboración propia a partir de datos citados posteriormente.



En abril de 2022, pocos meses después de su fundación, Embat cerró su primera ronda de financiación obteniendo un total de 1,5 millones de euros. Esta operación fue liderada por los fondos internacionales VentureFriends y 4Founders Capital, con la participación adicional de reconocidos business

angels⁴ (ángel inversor en español) a nivel internacional. Los recursos captados en esta ronda fueron destinados a la expansión y mejora de la plataforma, con un enfoque particular en el de nuevas soluciones (El Referente, 2022).

La segunda ronda de financiación se cerró en abril de 2023, con una captación total de 5 millones de euros. Esta ronda fue liderada por el fondo de inversión Samaipata, con la participación adicional de VentureFriends y 4Founders Capital, inversores que lideraron la ronda de 2022. El objetivo principal de esta ronda de financiación fue acelerar el plan de expansión internacional de la empresa, así como continuar con la ampliación de funcionalidades (El Referente, 2023).

Embat cerró su última ronda de financiación Serie A⁵ en febrero de 2024, una operación liderada por el fondo internacional Creandum. A esta ronda se unieron los socios existentes Samaipata, 4Founders Capital y Venture Friends, junto con inversores internacionales procedentes de empresas como The Power MBA y Commerzbank. Esta ronda de financiación se destaca como una de las más relevantes en el sector Fintech de España en los últimos años. Con esta operación, que eleva el total de fondos captados a 20 millones de euros desde su fundación en 2021, Embat enfoca sus esfuerzos en la expansión internacional, particularmente a nivel europeo, y en la automatización de pagos centralizados (Gomez-Serranillos, Samaipata y Creandum entran en una ronda de 15 millones en la 'fintech' Embat, 2024).

A lo largo de estas tres rondas de financiación, Embat ha contado con el respaldo de inversores de reconocido prestigio, tanto a nivel nacional como internacional.

VentureFriends

Fondo de capital riesgo con sede en Atenas, que invierte en startups tecnológicas en etapas tempranas, con un enfoque particular empresas digitales

⁴ *Business angels: personas que invierten su dinero en la fase inicial de compañías emergentes a cambio de una participación en capital. Habitualmente, ejercen también un rol de mentor (BBVA, 2018).*

⁵ *Serie A: la primera ronda de inversión de venture capital de una startup, pues la financiación proviene principalmente de las firmas de venture capital (Startupeable, 2022).*

y de tecnología en Europa y el Medio Oriente. Además de financiación, ofrece apoyo estratégico para acelerar el crecimiento de las startups en las que invierte (VentureFriends, 2025).

4Founders Capital

Fondo de capital riesgo europeo que se especializa en invertir en empresas en fases iniciales con modelos de negocio escalables. Con un enfoque en el sector tecnológico, 4Founders Capital se distingue por su red de contactos y su experiencia en el lanzamiento de empresas exitosas (4Founders Capital, 2025).

Samaipata

Fondo de capital riesgo que se centra en el apoyo a startups que operan en el ámbito de las plataformas digitales y modelos de negocio innovadores. Su objetivo es identificar oportunidades en empresas con alto potencial de crecimiento y expansión global (Samaipata, 2025).

Creandum

Es uno de los fondos de capital riesgo más destacados en Europa, con un historial de inversiones exitosas en startups tecnológicas de alto crecimiento. Se especializa en empresas de tecnología que están en sus primeras etapas, proporcionando capital y un acompañamiento cercano para ayudar a las startups a escalar de forma rápida (Creandum, 2025).

Las rondas de financiación de Embat reflejan el interés y la confianza de inversores especializados en el sector Fintech. La participación de fondos como VentureFriends, 4Founders Capital y Samaipata, así como la incorporación de Creandum en la serie A, indica un respaldo continuo en su estrategia de expansión y desarrollo de la empresa. Con un total de 20 millones de euros recaudados desde su fundación en 2021, Embat ha logrado fortalecer su posicionamiento en el mercado y avanzar en su internacionalización, sugiriendo un potencial de crecimiento en el futuro.

5. Futuros pasos y expectativas

Tras estos primeros años de crecimiento, el futuro de Embat presenta cierto grado de incertidumbre, inherente a la naturaleza de una startup. Como modelo de negocio en fase de expansión, su viabilidad y consolidación dependen de su capacidad de escalar de manera sostenible.

No obstante, la startup afronta este desafío con una estrategia ambiciosa y bien definida. El futuro de Embat puede definirse en dos conceptos clave: globalización e innovación.

En primer lugar, la empresa busca consolidar y expandir su presencia a nivel internacional. En esta línea, ya ha dado sus primeros pasos con su entrada en los mercados de Reino Unido y la región DACH⁶, pero no quieren quedarse ahí. Carlos Serrano, cofundador de Embat afirmó en una entrevista en noviembre de 2024, “Si somos exitosos y conseguimos distribuir bien el producto ahí, esto debería seguir el cauce a otros países, por lo que el foco en los próximos años va a ser que la plataforma sea global, tanto el producto como el equipo” (Entrevista First Movers con Embat). Esta declaración refleja la clara vocación internacional de Embat, que no solo busca expandir su alcance geográfico, sino también adaptar su propuesta de valor a las particularidades de cada mercado. Para ello, la compañía apuesta por una estrategia basada en la escalabilidad del producto y la diversificación de su equipo, con el objetivo de garantizar su competitividad en un entorno global.

Además de su expansión internacional, la inversión en innovación juega un papel fundamental en la estrategia de Embat. La empresa apuesta por una mejora continua de su plataforma, manteniéndose al día con los avances tecnológicos del sector e invirtiendo de manera constante en el desarrollo del producto existente y en la ampliación a nuevas funcionalidades. Esto permite a Embat diferenciarse entre sus competidores, y al mismo tiempo constituye uno de los principales valores que aporta a sus clientes. Para ello, la compañía colabora con socios tecnológicos, asegurando que su solución evolucione en línea con las

⁶ Región DACH: Alemania, Austria y Suiza

necesidades del sector financiero. Como señaló Carlos Serrano en la entrevista *First Movers*: “En cinco años, los servicios que ofrezcamos a nuestros clientes serán completamente distintos, o los ofreceremos de una manera distinta a la que lo ofrecemos ahora” (2024). Este enfoque refleja la visión a largo plazo de Embat, donde la transformación constante y la adaptación a nuevas tecnologías serán esenciales para su consolidación en el mercado. De esta forma, el valor diferencial de Embat radica en la inversión continua en innovación, lo que les permite evolucionar y ofrecer soluciones cada vez más adaptadas a las necesidades de sus clientes.

Este enfoque estratégico de expansión global e innovación se refleja en las decisiones clave que Embat está tomando. Un ejemplo claro de ello es la reciente adquisición de Necto, que permitirá a la compañía ampliar su red de integración de grandes bancos internacionales como JP Morgan, Citi Bank, Barclays y Deutsche Bank, con presencia en Norteamérica, Asia y Europa, fortaleciendo su infraestructura de conectividad bancaria en tiempo real (Gomez-Serranillos, 2025). La tecnología de Necto permite conectarse con múltiples bancos a través de un único punto de acceso, sin la necesidad de integraciones individuales, cosa que se alinea perfectamente con la visión de Embat.

A medida que Embat sigue avanzando en su estrategia de expansión e innovación, las expectativas sobre su futuro también están siendo objeto de atención. Algunas fuentes externas comienzan a destacar su potencial de crecimiento y las oportunidades que podrían surgir en los próximos años.

En este sentido, dos estudios recientes de *El Referente* y *Expansión* posicionan a Embat como un posible unicornio⁷ en 2025, resaltando su continuo crecimiento y su capacidad para liderar la transformación digital en el sector financiero. Según el estudio de *El Referente*, la desaceleración en la creación de unicornios en los últimos años refleja un ajuste saludable en el ecosistema empresarial de España (Avila, 2025). Por su parte, el estudio de *Expansión* destaca que, tras su

⁷ Unicornio: empresa emergente, generalmente de base tecnológica, que alcanza una valoración de al menos mil millones de dólares sin haber salido a bolsa (Lee, 2013).

última ronda de financiación de febrero de 2024, Embat tiene potencial para alcanzar la categoría de unicornio, ubicándose en el puesto número catorce de su lista de empresas con mayor proyección (Fernandez, 2025).

En definitiva, Embat está avanzando de manera sólida hacia su expansión global e innovación continua. La reciente adquisición de Necto y su posicionamiento como posible unicornio en 2025 reflejan su capacidad para enfrentar los retos y consolidar su liderazgo en su sector.

6. Conclusiones y retos

Este trabajo ha analizado los factores que han impulsado el crecimiento de Embat Technologies dentro del sector Fintech, identificando cómo su modelo de negocio, estrategia de diferenciación y decisiones clave han contribuido a su desarrollo. Su éxito inicial se ha basado en una combinación de innovación tecnológica, integración con sistemas bancarios y ERPs a través de API y una propuesta de valor centrada en la automatización de la gestión de tesorería. A través de su plataforma SaaS, Embat ha logrado optimizar los procesos financieros de empresas con alta complejidad operativa, permitiéndoles reducir tiempos, mejorar la visibilidad de su liquidez y permitir a los equipos financieros generar valor a sus clientes.

Desde sus inicios, la compañía ha tomado decisiones estratégicas clave, como el desarrollo de una solución altamente integrable con bancos y ERPs, la diversificación de sus fuentes de ingresos mediante un modelo de suscripción SaaS y comisiones por transacción, y su enfoque en clientes medianos y grandes con necesidades avanzadas de gestión financiera. Estas decisiones han sido determinantes en su posicionamiento dentro de un mercado altamente competitivo, donde compite con empresas como Agicap, Kyriba y Coupa. Su diferenciación ha radicado en su capacidad de integración ágil y su enfoque en mejorar la eficiencia operativa de los equipos financieros.

Otro factor fundamental en su crecimiento ha sido su capacidad de captar inversión. A lo largo de tres rondas de financiación, Embat ha conseguido recaudar un total de 20 millones de euros, lo que le ha permitido acelerar el desarrollo de nuevas funcionalidades y dar inicio a su expansión internacional. No obstante, esta estrategia de crecimiento conlleva riesgos inherentes. La empresa aún no ha alcanzado su punto de equilibrio, lo que la sitúa en una fase crítica en la que su sostenibilidad a largo plazo dependerá de su capacidad para generar ingresos recurrentes y rentabilizar su modelo de negocio.

En términos de futuro, Embat ha definido dos objetivos estratégicos principales: la globalización y la innovación. Su proceso de internacionalización ya ha comenzado con su entrada en los mercados de Reino Unido y la región DACH,

pero para consolidar su presencia fuera de España deberá adaptarse a marcos regulatorios diversos y enfrentar una competencia más establecida. Al mismo tiempo, la empresa apuesta por una mejora continua de su plataforma, invirtiendo en el desarrollo de nuevas funcionalidades y en la optimización de su tecnología, con el fin de mantenerse competitiva en un sector en constante transformación.

En conclusión, Embat Technologies representa un claro caso de éxito dentro del ecosistema Fintech español. La compañía ha demostrado una ejecución efectiva y un crecimiento significativo en sus primeras etapas, destacándose por su capacidad para innovar y adaptarse rápidamente a las necesidades del mercado. Las expectativas sobre su futuro son positivas, con algunos analistas destacando su potencial para convertirse en unicornio en los próximos años. Sin embargo, a pesar de este éxito inicial, su consolidación en el largo plazo aún no está garantizada, ya que el verdadero reto será transformar su crecimiento en una sostenibilidad financiera robusta y mantener su ventaja competitiva en un entorno tan dinámico y competitivo.

Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

Por la presente, yo, Sofía Montesinos Vidal, estudiante de E2 + Business Analytics de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "Factores de éxito de Embat Technologies", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. Brainstorming de ideas de investigación: Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. Constructor de plantillas: Para diseñar formatos específicos para secciones del trabajo.
3. Corrector de estilo literario y de lenguaje: Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
4. Generador previo de diagramas de flujo y contenido: Para esbozar diagramas iniciales.
5. Sintetizador y divulgador de libros complicados: Para resumir y comprender literatura compleja.
6. Revisor: Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 26 de marzo de 2025

Firma: Sofía Montesinos

7. Bibliografía

- 4Founders Capital. (2025). *Nuestro ADN*. Obtenido de 4Founders Capital: <https://www.4founderscapital.com/es/inicio/#adn>
- ABANCA Innova. (2024). *ABANCA Innova*. Obtenido de Más de 400 Fintech en el mapa de El Referente: <https://abancainnova.com/opinion/mas-de-400-fintech-en-el-mapa-de-el-referente-en-colaboracion-con-abanca-innova/>
- Agicap. (2025). *Gestión de Tesorería*. Obtenido de Agicap: <https://agicap.com/es/producto/gestion-prevision-de-tesoreria/>
- Arellano Romero, D. (2019). La evolución de las startups: las scaleups, modelo de negocio y camino para convertirse en empresa. *Revista Lidera*(14), 25-28.
- Avila, A. (29 de enero de 2025). De la aceleración al frenazo: otro año de pausa en la creación de unicornios en España. *El Referente*.
- Barca, K. (16 de Marzo de 2023). *España mantiene su posición en el ecosistema fintech: tercera en Europa y sexta en el mundo*. Obtenido de Business Insider: <https://www.businessinsider.es/espana-estudio-finnovating-1215434>
- Baudino, P., Herrera, M., & Restoy, F. (Julio de 2023). The 2008-14 banking crisis in Spain. *Financial Stability Institute*(4).
- BBVA. (2018). *BBVA - Inversiones*. Obtenido de ¿Qué es un "business angel"?: <https://www.bbva.com/es/que-es-un-business-angel/>
- Berga, A. (Septiembre de 2022). Entrevista Dynasoft a Embat. (J. Pastor, Entrevistador)
- Berga, A. (9 de Enero de 2023). *Tesorería 4.0 o cómo optimizar la gestión de tesorería a través de la digitalización*. Obtenido de Asset Actualidad: la Revista Digital de los Financieros: <https://asset.es/tesoreria-4-0-o-como-optimizar-la-gestion-de-tesoreria-a-traves-de-la-digitalizacion/>
- Blumenthal, N. (16 de Diciembre de 2013). What is a Startup? (Forbes, Entrevistador)

- Boletín Oficial del Estado. (21 de Julio de 2023). Ley de Startups 2023. *BOE núm. 173*. España.
- Broto Legowo, M., Subanidja , S., & Antoneus Sorongan, F. (Enero de 2021). FinTech and Bank: Past, Present, and Future. *Jurnal Teknik Kcomputer AMIK BSI*, 7(1), 94-99.
- Carbo Valverde, S., Cuadros Solas, P., & Rodriguez Fernandez, F. (2022). Radiografía del sector fintech español. *Cuadernos de Información Económica*, 25-31.
- Coupa. (2025). *Coupa*. Obtenido de Coupa: <https://www.coupa.com/es-la/>
- Creandum. (2025). *Commitments*. Obtenido de Creandum: <https://creandum.com/commitments>
- El Referente. (27 de abril de 2022). La fintech Embat capta 1,5M€ en su primera ronda de financiación. *El Referente*.
- El Referente. (23 de Junio de 2023). La fintech Embat levanta una ronda de cinco millones de euros. *El Referente*.
- Embat Technologies. (2025). *Automatización de pagos*. Obtenido de Embat Technologies: <https://www.embat.io/automatizacion-de-pagos>
- Embat Technologies. (2025). *Conciliación contable y contabilidad*. Obtenido de Embat Technologies: <https://www.embat.io/conciliacion-contable-y-contabilizacion>
- Embat Technologies. (2025). *Previsiones de tesorería*. Obtenido de Embat Technologies: <https://www.embat.io/previsiones-de-tesoreria>
- Embat Technologies. (2025). *Quienes Somos*. Obtenido de Embat Technologies: <https://www.embat.io/quienes-somos>
- Embat Technologies. (2025). *Reporting y KPIs*. Obtenido de Embat Technologies: <https://www.embat.io/reporting-y-kpis>
- Embat Technologies. (2025). *Tesorería en tiempo real*. Obtenido de Embat Technologies: <https://www.embat.io/tesoreria-en-tiempo-real>

- Escartin, D., Marimon, A., Rius, A., Vilaseca, X., & Vives, A. (2020). Startup: Concepto y ciclo de vida. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 30, 13-21.
- EY. (2021). *Spanish Fintech Ecosystem*.
- Fazzi Bortolini, R., Nogueira Cortimiglia, M., de Moura Ferrerira Danilevicz, A., & Ghezzi, A. (23 de Agosto de 2021). Lean Startup: a comprehensive historical review. *Management Decision*, 59(8).
- Fernandez, T. (6 de enero de 2025). Estos serán los próximos 20 unicornios españoles. *Expansión*.
- Finnovation. (2023). *Fintech Global Vision 2023*.
- Gai, K., Qiu, M., & Sun, X. (2018). A survey on FinTech. *Journal of Network and Computer Applications*, 103, 262-273.
- Giglio, F. (11 de Marzo de 2021). Fintech: A Litertature Review. *European Research Studies Journal*, 24(2), 600-627.
- Gomez-Serranillos, M. (27 de Febrero de 2024). Samaipata y Creandum entran en una ronda de 15 millones en la 'fintech' Embat. *Expansión*.
- Gomez-Serranillos, M. (25 de febrero de 2025). La 'fintech' Embat adquiere la estadounidense Necto para acceder a entidades internacionales. *Expansión*.
- Haddad, C., & Hornuf, L. (2019). The emergence of the global FinTech market: Economic and technological determinants. *Small Business Economics*, 53(1), 81-105.
- Haslam, J. (2020). *The Scaleup Playbook: How to Build a Successful Scaleup*. IE Business School.
- INESDI Business Techschool. (29 de Diciembre de 2023). *INESDI Business Techschool*. Obtenido de Análisis de la situación actual de las fintech en España: <https://www.inesdi.com/blog/situacion-actual-de-las-fintech-en-espana/>

- Keshari, A., & Gautam, A. (2024). FinTech Evolution and Artificial Intelligence: Opportunities and Development. *Applications of Artificial Intelligence in Business and Finance 5.0*.
- Kyriba. (2025). *Sobre Nosotros*. Obtenido de Kyriba: <https://www.kyriba.com/es/company/about-kyriba/>
- Laplante, P., & Kshetri, N. (2021). Open banking: definition and description. *Computer*, 54(10), 122-128.
- Lee, A. (2013). Welcome to the Unicorn Club: Learning from Billion-Dollar Startups. *TechCrunch*.
- Locke, E. (9 de Julio de 2024). *Fintech en España: Una introducción al creciente ecosistema*. Obtenido de Tenity: <https://www.tenity.com/blog/fintech-spain>
- Lopez, F., & Soriano, N. (2014). *La gestión de la tesorería: En qué consiste y cómo debe abordarse*. Madrid, España: Fundación Confemetal.
- Nomentia. (2025). *Company Information*. Obtenido de Nomentia: <https://www.nomentia.com/company-information>
- Ochoa, D. (30 de Abril de 2024). *Halfnine*. Obtenido de Treasury Management System: A Detailed Guide to Financial Efficiency: <https://www.halfnine.com/blog/post/treasury-management-system>
- QLM . (2024). *Kat Treasury*. Obtenido de QLM: Servicios de Optimización Financiera: <https://www.qlm.es/kat-treasury/>
- Samaipata. (2025). *Ethos*. Obtenido de Samaipata: <https://www.samaipata.vc/ethos>
- Schueffel, P. (2016). *Taming the Beast: A Scientific Definition of Fintech*.
- Serrano, C. (6 de noviembre de 2024). Entrevista First Movers con Embat. (I. Muñoz Vidal, Entrevistador)
- Setiawan, K., & Maulisa, N. (Marzo de 2020). The Evolution of Fintech: A Regulatory Approach Perspective. *In 3rd International Conference on Law and Governance*, 218-225.

Snab Finance. (2024). *Snab* . Obtenido de Snab Finance:
<https://snabfinance.com/es/nuestra-mision/#home>

Software y Hardware. (2024). *Qué es un ERP? ¿Para qué sirve y cuáles son sus beneficios?* Obtenido de Software y Hardware:
<https://softwareyhardware.com/software/software-empresarial/que-es-un-erp-para-que-sirve-y-cuales-son-sus-beneficios/>

Startupeable. (2022). *Series A*. Obtenido de Startupeable:
<https://startupeable.com/glosario/series-a/>

Trovata. (2025). *Company*. Obtenido de Trovata: <https://trovata.io/company/>

Valls Pinos, J. (2003). *Fundamentos de la Nueva Gestión de Tesorería*. FC Editorial.

VentureFriends. (2025). *About Us*. Obtenido de VentureFriends:
<https://www.venturefriends.vc/about>