

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

OCTUBRE 2026



“

Global
solutions driven
to be the best

Introducción

El mercado español de deuda alternativa entra en una nueva fase. Tras varios años de crecimiento y consolidación, los fondos afrontan ahora un entorno de mayor competencia, una selección más exigente de operaciones y una creciente sofisticación en sus procesos de inversión. Esta **VI edición del Barómetro de BDO** analiza las claves de esta evolución y las tendencias que previsiblemente marcarán el próximo ciclo.

La participación en esta edición ha aumentado un **73% respecto al año anterior**, alcanzando el nivel más elevado desde el lanzamiento del estudio. Este crecimiento pone de manifiesto la relevancia adquirida por el Barómetro entre los principales agentes del mercado y refuerza la representatividad de las conclusiones obtenidas.

Desde su primera edición, el Barómetro ha puesto de manifiesto el creciente papel de los fondos de deuda en la financiación del tejido empresarial español. Lo que comenzó como una solución utilizada principalmente en operaciones especiales o en situaciones en las que la financiación bancaria no cubría todas las necesidades de la compañía se ha convertido en una fuente de financiación cada vez más habitual, especialmente dentro del *middle market*.

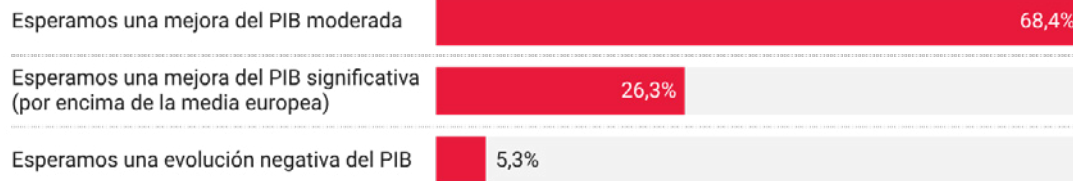
Esta evolución ha venido acompañada de una ampliación de las estrategias, los productos y los tamaños de operación. Los fondos participan actualmente en financiaciones de crecimiento, adquisiciones, refinanciaciones, situaciones especiales y operaciones respaldadas por activos, aportando estructuras adaptadas a las necesidades específicas de cada empresa.

La nueva edición se publica, además, en un entorno marcado por la evolución de los tipos de interés, la incertidumbre geopolítica, los vencimientos de la financiación avalada por el ICO y una mayor competencia entre gestores. Al mismo tiempo, la disponibilidad de capital, la especialización de los fondos y la incorporación de nuevas herramientas de análisis continúan ampliando el alcance de la financiación alternativa.

En este contexto, el **VI Barómetro** ofrece una visión actualizada sobre cómo está evolucionando el apetito inversor, los criterios de aprobación, la gestión del riesgo y las estrategias de diferenciación de los fondos. En conjunto, las respuestas confirman que la financiación alternativa avanza hacia una posición cada vez más integrada dentro de las estructuras de capital de las empresas españolas.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

1. ¿CUÁL ES SU VISIÓN SOBRE LA EVOLUCIÓN MACROECONÓMICA DE ESPAÑA EN LOS PRÓXIMOS 12-18 MESES?



94,7%

mantiene una visión positiva sobre España

Los fondos consultados mantienen una visión claramente positiva sobre la evolución de la economía española. El 68,4% espera una mejora moderada del PIB y un 26,3% considera que el crecimiento será significativo y se situará por encima de la media europea. Solo un 5,3% anticipa una evolución negativa.

En conjunto, el **94,7% de los participantes espera una evolución favorable de la economía española durante los próximos 12 a 18 meses**. El resultado es coherente con el comportamiento reciente de la actividad económica, que mantiene un ritmo de crecimiento superior al observado en buena parte del entorno europeo. Durante la primera mitad de 2026, el PIB español creció un 2,7% interanual, mientras que el Banco de España proyecta un crecimiento del 2,3% para el conjunto del año, frente a una previsión del 0,8% para la zona euro. La confianza se mantiene, por tanto, en niveles muy elevados, aunque se observa una ligera moderación respecto a la V edición del Barómetro.

En 2025, un 96,6% de los fondos esperaba una evolución positiva del PIB, frente al 94,7% actual. Aumenta ligeramente el porcentaje de fondos que espera una contracción, desde el 3,3% hasta el 5,3%, aunque continúa siendo una opinión minoritaria entre los encuestados.

Si ampliamos la comparación histórica, la percepción actual sigue siendo más favorable que la registrada en la IV edición, cuando el 88% de los fondos esperaba una evolución positiva.

En este sentido, **el resultado no refleja** una pérdida de confianza en la economía española, sino **una valoración más prudente de los riesgos que rodean al crecimiento**. La inflación, los tipos de interés y las tensiones geopolíticas pueden limitar el ritmo de crecimiento de la deuda alternativa, pero los fondos continúan considerando que España ofrece un contexto atractivo para seguir invirtiendo capital y financiar proyectos empresariales.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

La actividad resiste pese a un entorno financiero más exigente

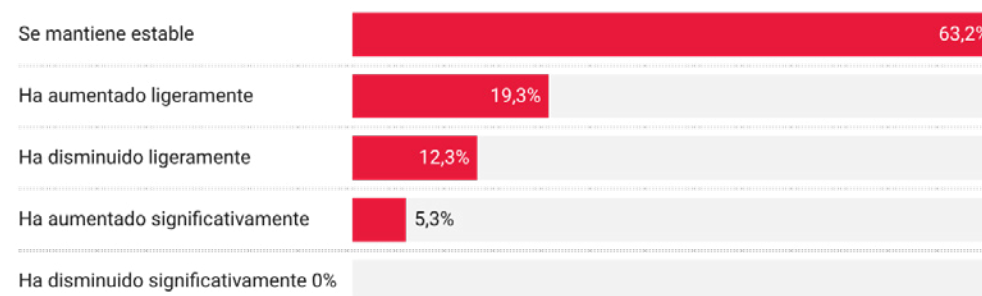
A pesar del incremento de la inflación y de la volatilidad de los tipos de interés, el 63,2% de los encuestados declara mantener mayoritariamente estable el número de operaciones analizadas o financiadas durante el último ejercicio.

Además, un **24,6%** afirma que **el volumen de operaciones ha aumentado**, de forma ligera para el 19,3% y de manera significativa para el 5,3%. Frente a ello, solo un 12,3% declara una ligera disminución y ningún participante señala una caída significativa.

Los resultados muestran que el actual entorno de tipos no está frenando la actividad del mercado de financiación alternativa. Por el contrario, la proporción de fondos que ha registrado un aumento del número de operaciones duplica a la de aquellos que han experimentado una reducción.

La evolución puede explicarse por dos efectos: Por una parte, el aumento del coste financiero reduce la capacidad de endeudamiento de determinadas compañías y dificulta que algunas operaciones alcancen los niveles de cobertura exigidos por los bancos tradicionales.

2. ¿CÓMO ESTÁ AFECTANDO EL AUMENTO DE LA INFLACIÓN Y EL NIVEL ACTUAL DE TIPOS DE INTERÉS AL NÚMERO DE OPERACIONES DE FINANCIACIÓN EN VUESTRO FONDO?



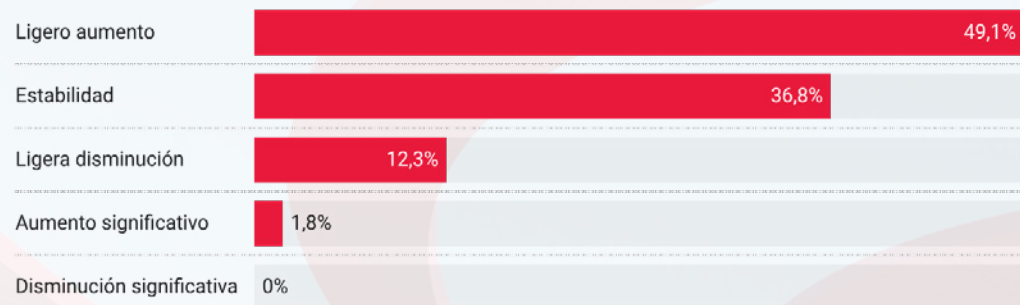
Por otra, las **mayores restricciones de la financiación bancaria y la necesidad de adaptar los calendarios de deuda** generan nuevas oportunidades para los fondos alternativos.

La estabilidad del número de operaciones refuerza la idea de que la financiación alternativa no depende de periodos de dislocación del mercado, sino que han entrado como operadores estructurales que facilitan operaciones de crecimiento, adquisiciones, refinanciaciones y reorganizaciones de estructuras de capital, en entornos en los que las condiciones resultan más exigentes y donde los límites de riesgo de los bancos tradicionales no pueden entrar.

En comparación con las primeras ediciones del Barómetro, el mercado muestra una mayor capacidad para absorber entornos financieros exigentes sin que ello se traduzca necesariamente en una caída de la actividad. La disponibilidad de capital, la flexibilidad de las soluciones ofrecidas y la creciente necesidad de las empresas de diversificar sus fuentes de financiación permiten sostener un flujo estable de oportunidades.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

3. ¿CÓMO PREVE QUE EVOLUCIONARÁ EL COSTE DE FINANCIACIÓN EN SUS OPERACIONES EN LOS PRÓXIMOS 12 MESES?



El coste de financiación vuelve a apuntar al alza

La mayoría de los fondos espera un incremento del coste de financiación durante los próximos doce meses. El 49,1% anticipa un ligero aumento y un 1,8% prevé un incremento significativo. En conjunto, el 50,9% de los encuestados espera una subida del coste.

Por otro lado, un 36,8% considera que los costes se mantendrán estables, mientras que un 12,3% anticipa una ligera disminución. Ninguno de los fondos espera una reducción significativa.

El resultado supone un **cambio relevante respecto a las expectativas observadas en la IV edición del Barómetro de Deuda**. En aquel momento, el 68% esperaba estabilidad y el 24% anticipaba una reducción de los costes, mientras que solo un 8% preveía un aumento.

La edición actual apunta, por tanto, hacia un nuevo contexto alcista aunque de carácter moderado. Este cambio está alineado con el repunte de la inflación con la decisión del Banco Central Europeo de elevar nuevamente los tipos oficiales en junio de 2026.

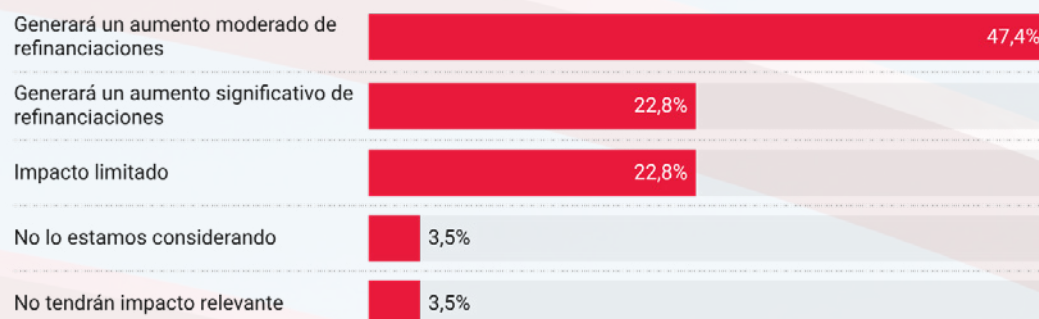
El **BCE** situó la facilidad de depósito en el 2,25%, el tipo de las operaciones principales de financiación en el 2,40% y el tipo de facilidad marginal de crédito en 2,65%, en los tres casos la subida representó un incremento de 25 puntos básicos.

Los resultados sugieren que no se espera una escalada abrupta de los costes de financiación, pero tampoco una normalización rápida. El mercado se prepara para un periodo en el que las condiciones financieras seguirán siendo exigentes y en el que la correcta estructuración de cada operación resultará determinante.

No obstante, el traslado de las subidas de tipos al precio final de las operaciones no será homogéneo. La competencia entre financiadores, el perfil de riesgo de la compañía y la calidad de las garantías actuarán como factores moduladores, especialmente en aquellas operaciones con mejores ratios, mayor visibilidad de caja y una estructura de garantías sólida. En consecuencia, el aumento de los tipos previsiblemente tendrá un impacto más pronunciado en las compañías con mayor riesgo crediticio, mientras que las empresas de mayor calidad podrán absorberlo de forma más limitada o incluso prácticamente neutral.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

4. ¿QUÉ IMPACTO PREVÉ QUE TENDRÁN LOS VENCIMIENTOS DE PRÉSTAMOS ICO EN EL MERCADO EN LOS PRÓXIMOS 12-24 MESES?



70,2%

anticipa más refinanciaciones por vencimientos ICO

Los vencimientos de la financiación otorgada a través del ICO se mantienen como uno de los principales focos de atención para las empresas españolas. Los préstamos directos del ICO, junto con la financiación bancaria avalada por este organismo, movilizaron cerca de 140.700 millones de euros durante 2019 a 2024, cuyos calendarios de amortización ya han comenzado a concentrarse y seguirán teniendo impacto en los próximos ejercicios.

En este contexto, el **47,4% de los fondos encuestados considera que estos vencimientos generarán un aumento moderado de las refinanciaciones**, mientras que un 22,8% anticipa un incremento significativo.

En conjunto, el 70,2% de los participantes espera que los vencimientos ICO impulsen la actividad de refinanciación durante los próximos 12 a 24 meses. Por el contrario, un 22,8% prevé un impacto limitado y solo un 7% considera que no tendrán un efecto relevante o que, por el momento, no los está incorporando en su análisis.

La preocupación por los préstamos ICO no es nueva.

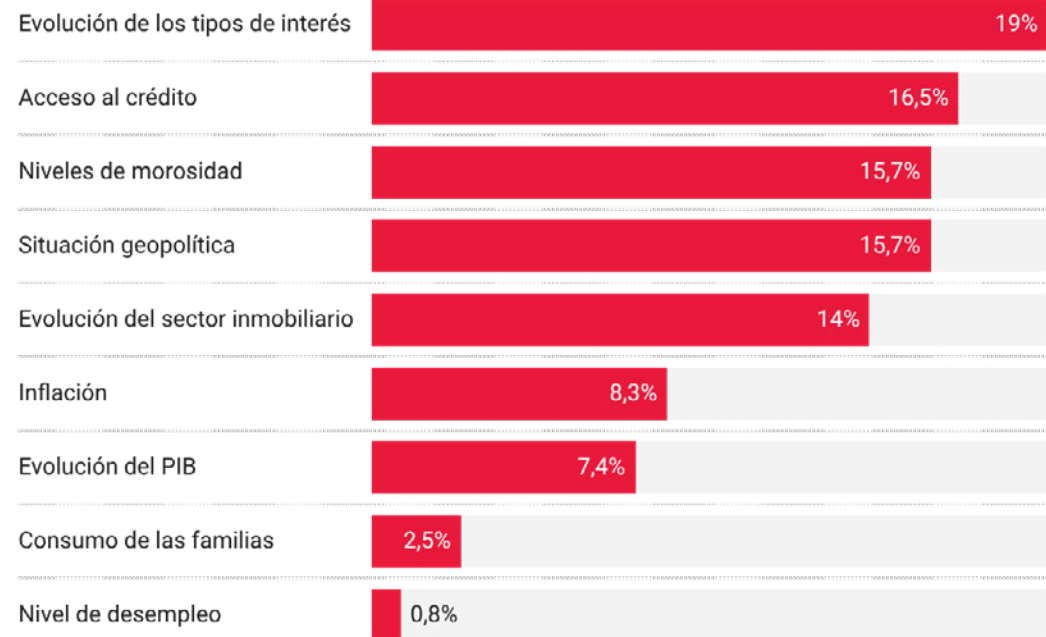
En la IV edición del Barómetro, los vencimientos de estas financiaciones fueron considerados el principal factor que podía afectar a la solvencia de las empresas españolas. En la V edición se volvió a señalar que la aproximación de determinados vencimientos podía generar presión sobre la tesorería de las compañías.

Las empresas que han recuperado sus niveles de rentabilidad se enfrentan al reto de adaptar el calendario de vencimientos a su capacidad real de generación de caja y, en aquellos casos con menor margen de maniobra, será necesario plantear soluciones más amplias, que pueden incluir extensiones de plazo, periodos de carencia, nueva liquidez, estructuras bullet o una aportación adicional de garantías.

En este contexto, la financiación alternativa puede desempeñar un papel relevante por su mayor flexibilidad para estructurar operaciones adaptadas a empresas viables. Por ello, los vencimientos ICO pueden convertirse en uno de los principales motores de refinanciación del próximo ciclo.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

5. EN EL ACTUAL ENTORNO MACROECONÓMICO, ¿QUÉ DOS ASPECTOS CONSIDERA QUE TIENEN UN MAYOR IMPACTO A LA HORA DE EVALUAR EL APETITO INVERSOR O FINANCIADOR DE SU FONDO?



VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

Tipos, acceso al crédito y morosidad concentran el foco inversor

Los resultados muestran que el análisis de los fondos se ha desplazado desde una visión centrada principalmente en las grandes variables macroeconómicas hacia una evaluación más directa de las condiciones de crédito y del riesgo de las carteras. La evolución de los tipos de interés continúa siendo el factor con mayor influencia en el apetito inversor de los fondos, concentrando el 19% de las menciones. Le siguen el acceso al crédito, con un 16,5%, y los niveles de morosidad y la situación geopolítica, ambos con un 15,7%.

La evolución del sector inmobiliario representa un 14% de las respuestas, mientras que la inflación alcanza el 8,3% y la evolución del PIB el 7,4%. El consumo de las familias y el nivel de desempleo tienen un peso sensiblemente inferior, con un 2,5% y un 0,8%, respectivamente.

Los tipos de interés continúan ocupando la primera posición, pero su peso disminuye respecto a la V edición de nuestro informe, cuando representaban el 26,7% de las respuestas. La situación geopolítica también reduce su peso desde el 23,3% hasta el 15,7%, aunque permanece entre los cuatro principales factores.

En cambio, el acceso al crédito aparece como una variable especialmente relevante. Este resultado puede relacionarse con una mayor prudencia de la banca y con la necesidad de las empresas de diversificar sus fuentes de financiación.

Para los fondos, una menor disponibilidad de financiación bancaria amplía el universo de oportunidades, pero también puede ser una señal de mayor percepción de riesgo en determinados sectores o compañías.

Los niveles de morosidad se mantienen estables respecto a la edición anterior, pasando del 15% al 15,7%. La calidad crediticia continúa, por tanto, en el centro del análisis, especialmente en un momento en el que empiezan a observarse más incidencias moderadas y tensiones tempranas en algunas carteras.

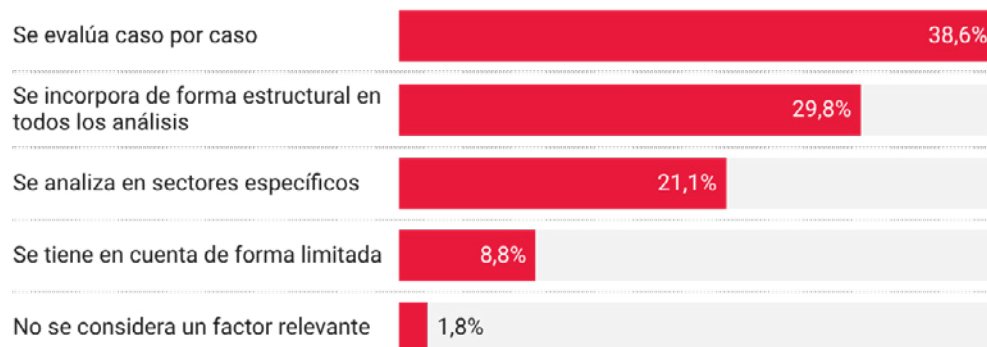
También destaca el aumento de la relevancia del sector inmobiliario, que pasa de aproximadamente el 6,7% en la edición anterior al 14% actual. La sensibilidad del sector a los tipos de interés, las valoraciones de los activos y la disponibilidad de financiación bancaria explica que vuelva a situarse entre los principales indicadores seguidos por los fondos.

En conjunto, **el mercado parece adoptar una visión más equilibrada**. Los fondos no analizan únicamente el crecimiento del PIB o la inflación, sino también cómo estas variables se trasladan a la disponibilidad de crédito, la morosidad y el valor de los activos que respaldan las operaciones.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

La geopolítica ya es estructural en el análisis crediticio

6. ¿CÓMO ESTÁ INTEGRANDO ACTUALMENTE EL RIESGO GEOPOLÍTICO, INCLUYENDO ARANCELES, CONFLICTOS Y CADENAS DE SUMINISTRO, EN SU ANÁLISIS DE INVERSIÓN?



El riesgo geopolítico se ha integrado de forma generalizada en los procesos de análisis de los fondos. El 38,6% de los encuestados lo evalúa caso por caso y el 29,8% lo incorpora de manera estructural en todos sus análisis.

Adicionalmente, un 21,1% realiza un análisis específico en aquellos sectores especialmente expuestos. Solo un 8,8% lo tiene en cuenta de forma limitada y un 1,8% considera que no es un factor relevante.

Los resultados muestran que la geopolítica ha dejado de tratarse como un riesgo excepcional, prácticamente el 90% de los fondos incorpora esta variable de manera estructural, individualizada o sectorial. Esta evolución está en línea con los resultados nuestra edición anterior del Barómetro, en la que el 63,4% de los fondos anticipaba que los aranceles o la guerra comercial afectarían a sus decisiones de inversión.

Además, el resultado anterior reflejaba que **más de la mitad de los encuestados ya mostraba una apertura hacia sectores como defensa o energía no verde**, aunque bajo análisis ético o caso por caso.

En este sentido, la edición actual da un paso adicional. Ya no se pregunta únicamente si la geopolítica afecta a las decisiones, sino cómo se está incorporando al proceso de inversión. Las respuestas indican que los fondos están adaptando sus modelos de análisis para valorar la exposición geográfica, la dependencia de proveedores, las cadenas de suministro, la sensibilidad a los precios de la energía y el potencial impacto de aranceles o restricciones comerciales.

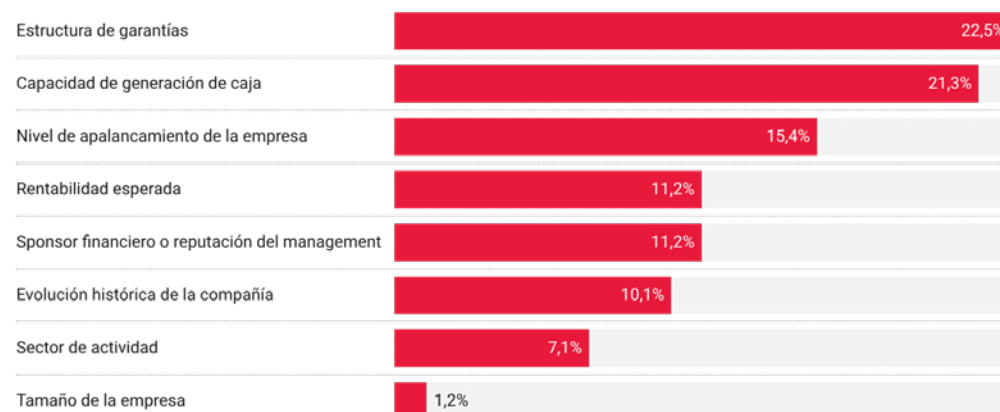
El análisis caso por caso continúa siendo la fórmula más utilizada, lo que refleja que el **riesgo geopolítico no afecta por igual a todas las compañías**. Una empresa con proveedores diversificados y capacidad para trasladar incrementos de costes presenta un perfil muy diferente al de otra altamente dependiente de un único mercado o de materias primas con elevada volatilidad.

La incorporación sistemática de estos riesgos puede traducirse en análisis de sensibilidad más exigentes, mayores necesidades de liquidez, mecanismos de cobertura, garantías adicionales o *covenants* adaptados a la exposición internacional de cada compañía. Precisamente, esta capacidad de análisis individualizado permite a los fondos de deuda alternativa abordar operaciones de mayor complejidad con soluciones más flexibles y ajustadas a cada situación.

La geopolítica se consolida así como una dimensión permanente del análisis crediticio, junto con las variables financieras tradicionales.

Garantías y caja lideran una aprobación cada vez más exigente

7. ¿QUÉ FACTORES SON MÁS DETERMINANTES ACTUALMENTE PARA APROBAR UNA OPERACIÓN?



La estructura de garantías se sitúa como el factor más determinante para aprobar una operación, con un 22,5% de las menciones. Muy cerca se encuentra la capacidad de generación de caja, con un 21,3%.

El nivel de apalancamiento de la empresa ocupa la tercera posición, con un 15,4%, seguido por la rentabilidad esperada y la reputación del sponsor o del equipo gestor, ambos con un 11,2%. La evolución histórica de la compañía representa un 10,1%, el sector de actividad un 7,1% y el tamaño de la empresa apenas un 1,2%.

La combinación de garantías y generación de caja concentra el 43,8% de las respuestas. El dato confirma que los fondos buscan simultáneamente una fuente clara de repago y una adecuada protección en escenarios adversos.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

En comparación con la V edición, se observa un cambio en el orden de prioridades. En el Barómetro anterior, la generación de caja ocupaba claramente la primera posición, con un 33,3%, mientras que las garantías representaban un 20%. En la edición actual, ambas variables prácticamente se igualan y la estructura de garantías pasa a ocupar la primera posición.

También aumenta de manera relevante el **peso del apalancamiento**, que **pasa del 7% al 15,4%**. Esta evolución apunta hacia una mayor prudencia crediticia. Los fondos continúan valorando principalmente la capacidad operativa del negocio, pero prestan más atención a la estructura de balance y a la recuperación potencial de la inversión en escenarios de menor rendimiento.

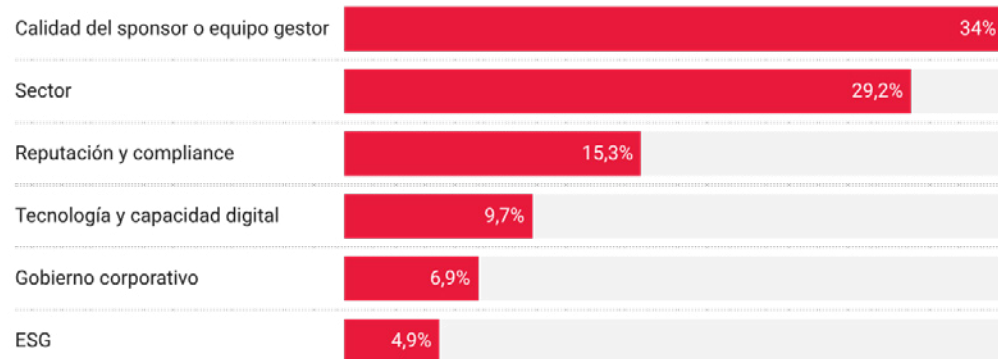
La **reputación del sponsor o del management mantiene un peso relevante**. La experiencia del equipo, su capacidad para ejecutar planes de negocio y su disposición para aportar capital o adoptar medidas correctoras pueden ser determinantes cuando una operación presenta mayor complejidad.

El tamaño de la empresa continúa siendo el factor menos relevante. Este resultado confirma que los fondos no descartan operaciones únicamente por dimensión, siempre que exista una estructura adecuada, generación de caja suficiente y una propuesta de riesgo-retorno atractiva, este punto es de especial relevancia en una economía como la de nuestro país que se encuentra dominada significativamente por PYMES.

En definitiva, el análisis se vuelve más defensivo, pero no necesariamente más restrictivo. Las operaciones deben demostrar capacidad de repago, disciplina de balance y suficiente protección contractual o patrimonial.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

8. ¿QUÉ ELEMENTOS NO FINANCIEROS ESTÁN COBRANDO MÁS IMPORTANCIA EN SU DECISIÓN DE INVERSIÓN?



VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

Equipo gestor y sector ganan peso en la inversión

El equipo gestor y el sector ganan peso frente a la tecnología y los criterios ESG: la calidad del sponsor o del equipo gestor es el principal elemento no financiero considerado por los fondos, con un 34% de las menciones. El sector de actividad ocupa la segunda posición, con un 29,2%.

La calidad del equipo gestor y el sector concentran conjuntamente el 63,2% de las respuestas. El resultado refleja una preferencia por variables directamente vinculadas a la capacidad de ejecución y a la resistencia del modelo de negocio.

Respecto a los resultados de la encuesta anterior, **aumenta el peso de la reputación del sponsor o equipo gestor, que pasa del 28,3% al 34%.** También crece de manera relevante la importancia del sector, desde el 21,7% hasta el 29,2%.

En cambio, la tecnología y capacidad digital reduce su peso desde el 20% hasta el 9,7%. La caída no implica necesariamente que la digitalización haya dejado de ser relevante, sino que puede haber pasado a considerarse un requisito integrado en el análisis del modelo de negocio y no un elemento diferencial por sí mismo.

Los criterios ESG también reducen su peso, desde el 10% hasta el 4,9%.

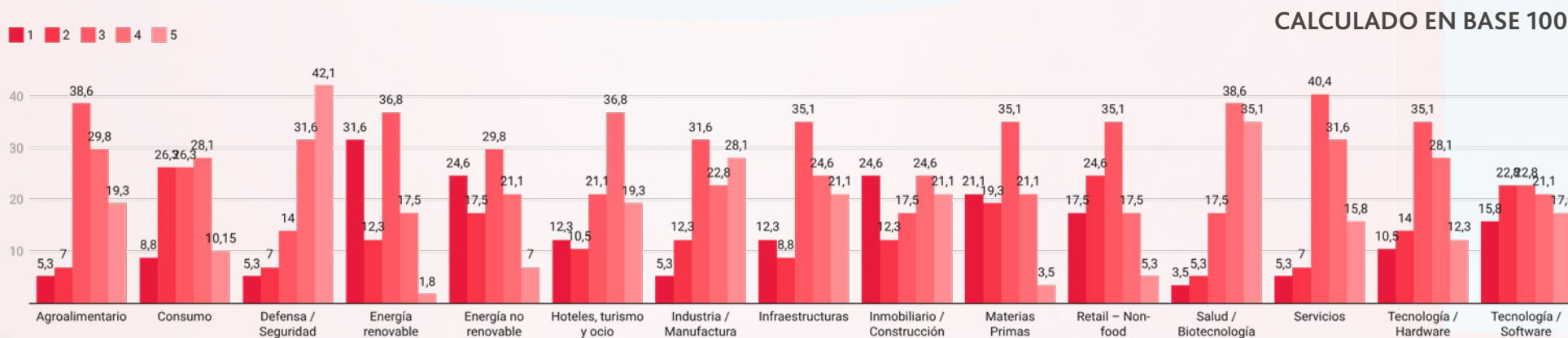
Esta evolución es coherente con la aproximación más pragmática ya observada en la edición anterior, especialmente respecto a sectores como defensa o determinadas fuentes de energía no verde. La sostenibilidad continúa formando parte de los procesos de inversión, pero parece perder importancia relativa frente a la calidad de gestión y el posicionamiento sectorial.

El cumplimiento normativo y la reputación mantienen una posición relevante. Los fondos son conscientes de que una incidencia de compliance, un conflicto societario o una deficiencia de gobierno corporativo pueden afectar de manera rápida al valor de la inversión y a la capacidad de refinanciación de la compañía.

Los resultados muestran, en conjunto, una creciente importancia hacia elementos cualitativos vinculados con la ejecución: los fondos prefieren equipos con experiencia, sectores con visibilidad y estructuras de gobierno que permitan reaccionar con rapidez ante desviaciones del plan de negocio.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

9. ¿QUÉ SECTORES CONSIDERA MÁS ATRACTIVOS ACTUALMENTE PARA INVERTIR? (DONDE 5 ES MUY ATRACTIVO Y 1 POCO ATRACTIVO)



Los resultados muestran una clara **preferencia por los sectores de Defensa y Seguridad y Salud y Biotecnología**. En ambos casos, el 73,7% de los fondos los considera atractivos o muy atractivos.

Defensa y Seguridad alcanza la mayor puntuación media de la encuesta, con una valoración aproximada de 4 sobre 5. El 42,1% de los encuestados le otorga la puntuación máxima y otro 31,6% lo valora con un 4.

El resultado confirma el cambio de percepción iniciado en la V edición. En aquel momento, el 53,3% de los fondos ya se mostraba abierto a invertir en sectores tradicionalmente limitados por criterios ESG, como defensa o energía no verde, aunque bajo determinadas condiciones. En la nueva edición, Defensa y Seguridad pasa directamente a situarse como uno de los sectores con mayor atractivo.

La necesidad de reforzar la autonomía estratégica, el aumento de la inversión pública y privada y la existencia de compañías con tecnología de doble uso pueden explicar el mayor interés. No obstante, el análisis seguirá previsiblemente condicionado por el tipo de producto, el destino final de la financiación y las restricciones internas de cada fondo.

Salud y Biotecnología mantiene la posición destacada que ha ocupado durante toda la serie histórica desde nuestra primera edición. El 73,7% lo considera atractivo o muy atractivo, frente al 70% de la V edición, el 76% de la IV y el 80% de la III. Tras dos años de moderación, el sector recupera ligeramente atractivo y demuestra una elevada estabilidad en las preferencias de los financiadores.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

Defensa y Salud lideran el atractivo inversor

Por detrás se sitúan **Hoteles, Turismo y Ocio, con un 56,1% de valoraciones positivas**, Industria y Manufactura, con un 50,9%, y Agroalimentario, con un 49,1%. El sector hotelero recupera atractivo respecto al 43,3% registrado en la V edición, mientras que Industria y Agroalimentario reducen su valoración desde el 66,7% y el 60%, respectivamente.

El sector Servicios alcanza un 47,4% de valoraciones positivas, seguido por Inmobiliario y Construcción, con un 45,6%, e Infraestructuras, con un 43,9%. En el caso del sector inmobiliario, la dispersión de las respuestas refleja un apetito claramente polarizado, en gran medida condicionado por la estrategia de inversión de cada fondo. Mientras algunos financiadores consideran el componente inmobiliario un elemento esencial para respaldar la operación, otros lo excluyen de forma expresa de su mandato. Esta dualidad explica que convivan un 45,6% de valoraciones positivas con un 36,9% de puntuaciones bajas.

En tecnología, la nueva encuesta diferencia entre hardware y software, lo que limita la comparación directa con la edición anterior. El 40,4% considera atractivo o muy atractivo el hardware, mientras que el software alcanza un 38,6%. En la V edición, la categoría

Tecnología y Software fue considerada atractiva por el 73,3% de los fondos. Aunque el cambio de clasificación exige cautela, se observa una clara moderación del entusiasmo por este sector.

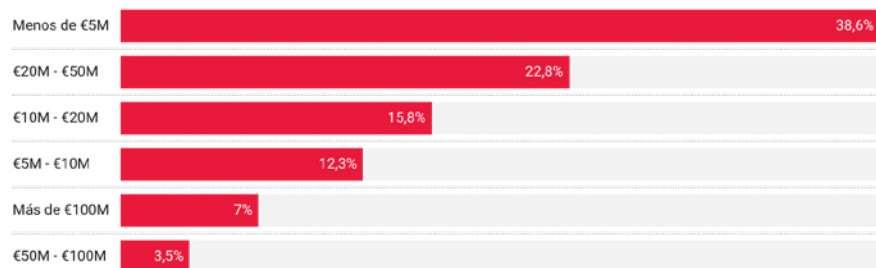
Los sectores con menor atractivo son Energía Renovable, con un 19,3% de valoraciones positivas, Retail non-food, con un 22,8%, Materias Primas, con un 24,6%, y Energía no renovable, con un 28,1%.

La baja valoración de la energía renovable no debe interpretarse necesariamente como una pérdida de confianza en la transición energética. Puede reflejar una mayor selectividad ante proyectos intensivos en capital, riesgos de desarrollo, permisos, acceso a red, exposición a precios de mercado o incertidumbre sobre la rentabilidad final.

En conjunto, los resultados confirman que no existe una preferencia homogénea por sectores completos. Los fondos analizan cada oportunidad atendiendo a su posición competitiva, generación de caja, activos disponibles y capacidad de adaptación. No obstante, Defensa y Salud emergen como los dos grandes polos de interés de esta nueva edición del Barómetro.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

10. ¿CUÁL ES VUESTRO VOLUMEN MEDIO DE FINANCIACIÓN POR OPERACIÓN?



La mitad del mercado opera con tickets inferiores a **€10M**

El 38,6% de los fondos encuestados declara un volumen medio de financiación inferior a 5 millones de euros, convirtiéndose en el tramo más representativo de la encuesta.

En conjunto, el 50,9% de los participantes opera habitualmente con tickets inferiores a 10 millones de euros. Al mismo tiempo, un 33,3% se sitúa por encima de los 20 millones.

El resultado dibuja un mercado segmentado, capaz de atender tanto operaciones de *lower middle market* como financiaciones de mayor tamaño.

La introducción de la categoría inferior a 5 millones de euros limita la comparación directa con las ediciones anteriores. En el III Barómetro, el 59% de los fondos se situaba entre 5 y 10 millones. Este porcentaje descendió al 48% en la IV edición y volvió a aumentar hasta el 56,7% en la V.

La edición actual permite observar que una parte relevante del mercado se encuentra realmente por debajo de aquel tramo.

El dato coincide con la tendencia creciente de ampliación del universo de fondos especializados en pymes: financiaciones con garantía de activos, circulante, *venture debt* o situaciones especiales, litigios u otros de distinta tipología.

Esta evolución es especialmente relevante para el tejido empresarial español, caracterizado por una elevada presencia de empresas pequeñas y medianas. La disponibilidad de tickets inferiores a 5 millones facilita el acceso a la financiación alternativa a compañías que tradicionalmente quedaban fuera del mercado de *direct lending*.

Sin embargo, el mercado no está evolucionando únicamente hacia operaciones más pequeñas. El **10,5% de los fondos declara tickets medios superiores a 50 millones**, prácticamente en línea con el 10% registrado en la edición anterior. La financiación alternativa continúa, por tanto, desarrollándose en ambos extremos del mercado.

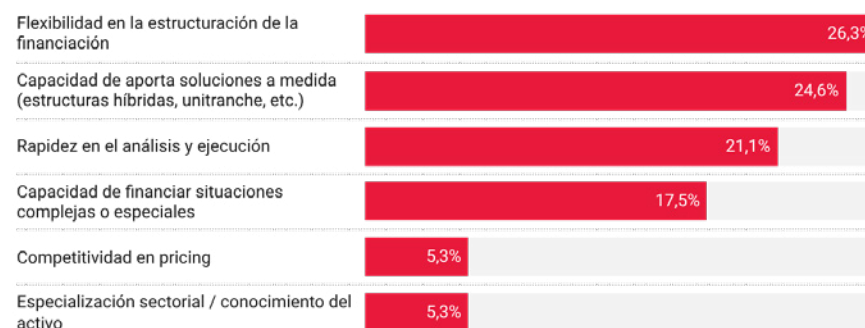
VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

Flexibilidad y soluciones a medida definen la ventaja alternativa

Los resultados de la encuesta apuntan a una evolución en la propuesta de valor de los fondos donde la diferenciación se desplaza desde la velocidad de ejecución hacia la capacidad de resolver restricciones concretas. La **flexibilidad en la financiación** concentra un 26,3% de las respuestas y la **posibilidad de articular soluciones a medida**, incluidas estructuras híbridas o unitranche, un 24,6%. En conjunto, ambas opciones **representan el 50,9% de la muestra**.

La rapidez en el análisis y cierre mantiene un peso relevante, con un 21,1%, mientras que la capacidad para financiar situaciones complejas o especiales alcanza un 17,5%. Es decir, cerca de cuatro de cada diez respuestas vinculan la ventaja competitiva de los fondos con su capacidad para ejecutar operaciones que requieren mayor agilidad, menor estandarización o un análisis más intensivo.

11. ¿CUÁL CONSIDERA QUE ES ACTUALMENTE EL PRINCIPAL ELEMENTO DIFERENCIAL DE SU FONDO FRENTE A LA FINANCIACIÓN BANCARIA TRADICIONAL?

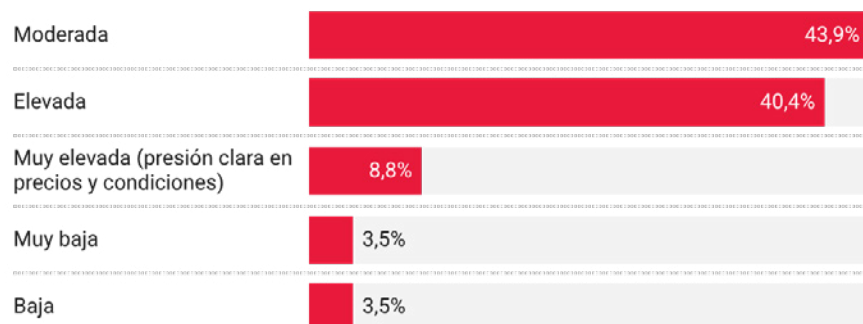


La comparación con la V edición debe realizarse considerando que la edición actual amplía la gama de respuestas, ahora se desglosa en dos categorías lo que anteriormente se recogía bajo el concepto general de flexibilidad. No obstante, el resultado confirma que la capacidad de estructuración continúa siendo el principal elemento diferencial, mientras que la rapidez pierde cierto peso relativo frente al 30% registrado el año pasado.

Por el contrario, la competitividad en precio y la especialización sectorial apenas representan un 5,3% cada una. En un entorno de mayor competencia entre fondos, este resultado sugiere que la presión comercial no se está trasladando únicamente al margen, sino también a las condiciones contractuales, los calendarios de amortización, las garantías y capacidad de ejecución.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

12. ¿CÓMO PERCIBE LA COMPETENCIA ENTRE FONDOS DE DEUDA EN ESPAÑA ACTUALMENTE?



El aumento de la competencia entre fondos de deuda en España está empezando a influir no solo en las condiciones económicas de las operaciones, sino también en el posicionamiento estratégico de los gestores. El 43,9% de los encuestados considera que la competencia es moderada, mientras que un 49,2% la califica como elevada o muy elevada. Solo un 7% percibe todavía un entorno de competencia baja.

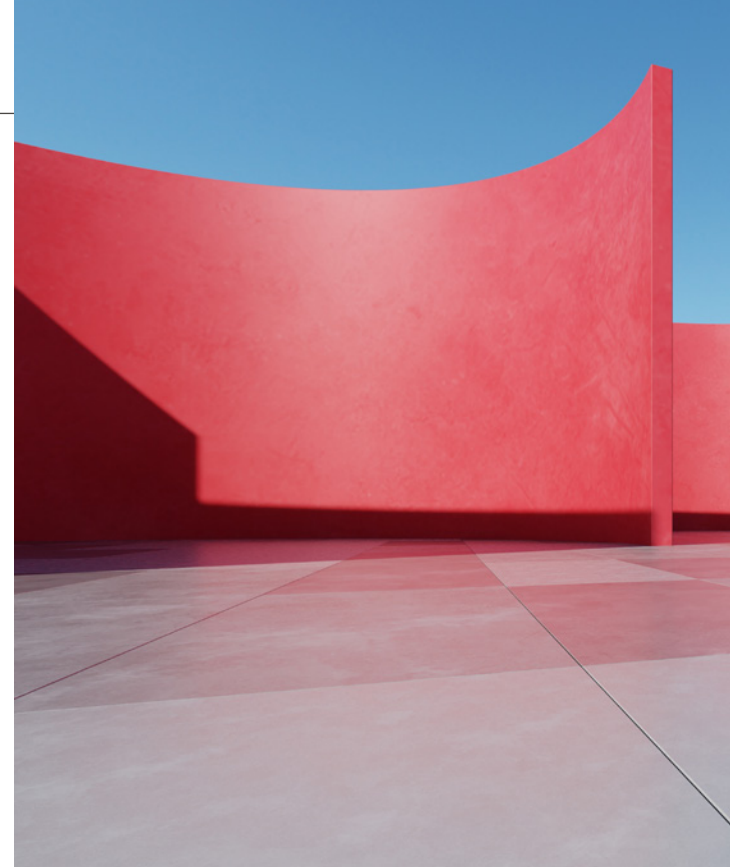
Esta presión se concentra principalmente en las operaciones con mejor perfil crediticio, donde varios financiadores pueden converger sobre una misma oportunidad. En estos casos, la competencia no se limita al precio, sino que se extiende a la flexibilidad, los calendarios de amortización, las garantías exigidas y la rapidez de ejecución. No obstante, solo un 8,8% identifica una presión muy elevada y generalizada sobre precios y condiciones, lo que refleja que el mercado sigue diferenciando entre operaciones con mejor perfil de riesgo y aquellas que requieren un mayor grado de especialización.

En mercados más desarrollados, como Estados Unidos o Reino Unido, el aumento de la competencia ha impulsado la especialización de los gestores por tamaño de compañía,

La competencia acelera la especialización del mercado

sector, tipo de activo, posición en la estructura de capital o naturaleza de la operación. España comienza a avanzar en esa misma dirección. Desde BDO tenemos identificados fondos españoles que desarrollan estrategias específicas de *direct lending* para el *middle market* y operaciones de *private equity*; *real estate debt* y *development finance*; deuda de infraestructuras y transición energética; *asset-backed finance*; *venture y growth debt*; *special situations*, *rescue* y *distress financing*; *litigation debt* e incluso financiación de fondos, especialmente vinculada al sector tecnológico.

Esta creciente segmentación confirma que la diferenciación dependerá cada vez menos de la mera disponibilidad de capital y más de la capacidad para originar, analizar y ejecutar operaciones dentro de nichos concretos. La competencia está favoreciendo así la evolución hacia un mercado más especializado, en el que el conocimiento sectorial, la experiencia en estructuras complejas y la capacidad de seguimiento de la inversión serán elementos cada vez más relevantes.



VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

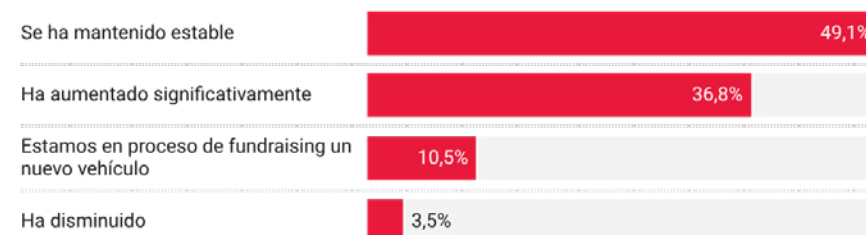
96,5%

**mantiene o amplía
su capacidad
de inversión**

El *fundraising* de los fondos participantes mantiene una evolución favorable. El 49,1% declara que la captación de capital se ha mantenido estable, un 36,8% afirma que ha aumentado significativamente y un 10,5% se encuentra actualmente en proceso de levantar un nuevo vehículo. En conjunto, el 96,5% de los encuestados mantiene, incrementa o está ampliando su capacidad de inversión.

Estos resultados confirman el interés de los inversores por las estrategias de deuda privada, favorecido por su capacidad para ofrecer recurrencia, garantías que protegen el valor y diversificación frente a otras clases de activos. En el caso español, este interés se ve además respaldado por una evolución macroeconómica favorable y por el creciente peso de la financiación alternativa dentro del middle market.

13. ¿CÓMO HA EVOLUCIONADO EL FUNDRAISING DE SU FONDO EN 2025?



La comparación con la V edición refleja una evolución hacia una fase de *mayor estabilidad*. El porcentaje de fondos que registra un aumento significativo del fundraising pasa del 43,3% al 36,8%, mientras que aquellos que mantienen niveles estables aumentan del 43,3% al 49,1%. Asimismo, un 3,5% declara una reducción en la captación, frente a la ausencia de respuestas en este sentido el año anterior.

Más que un cambio de tendencia, los resultados apuntan a una progresiva maduración del mercado. El acceso a capital continúa siendo favorable, aunque la captación dependerá cada vez más del track record del gestor, su capacidad de originación, la claridad de la estrategia y la disciplina demostrada en el despliegue del capital que mantienen bajo gestión.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

14. ¿CUÁL FUE LA TASA DE IMPAGO O DEFAULT EN SU CARTERA EN 2025?



El 82,5% de los fondos mantiene tasas de impago inferiores al 2%, lo que confirma que el deterioro crediticio se mantiene en umbrales muy saludables. Dentro de este grupo, un 40,4% declara una tasa de default nula y un 42,1% se sitúa entre el 0,1% y el 2%. El 17,5% restante registra niveles superiores al 2%, de los cuales un 7% supera el 5%.

La comparación con la V edición muestra, no obstante, un cambio en la distribución del riesgo. El porcentaje de fondos sin impagos desciende del 63,3% al 40,4%, mientras que aquellos con tasas de default de entre el 0,1% y el 2% aumentan del 23,3% al 42,1%. Asimismo, **el peso de los fondos con niveles superiores al 2% pasa del 13,4% al 17,5%.**

Esta **evolución coincide con el inicio de los vencimientos y amortizaciones más exigentes de los préstamos con garantía ICO.**

En aquellas compañías cuya recuperación de resultados no se ha traducido en una generación de caja suficiente, el aumento del servicio de deuda puede provocar tensiones de liquidez,

82,5%

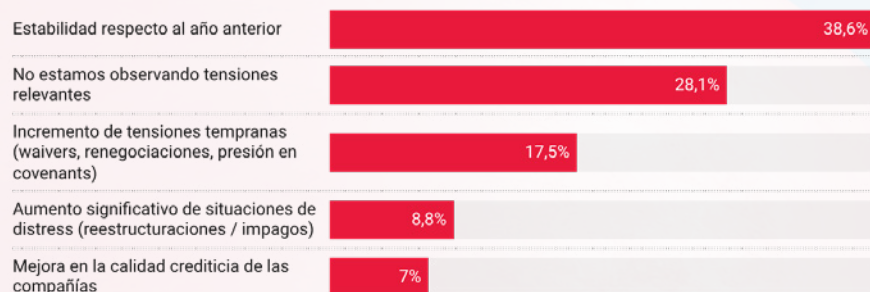
mantiene el default por debajo del 2%

incumplimientos de *covenants* o necesidades de refinanciación antes de materializarse en defaults. Esta lectura es coherente con el 70,2% de los fondos que espera que los vencimientos ICO impulsen las refinanciaciones durante los próximos 12 a 24 meses.

En este contexto, la capacidad para monitorizar la cartera y gestionar de forma temprana situaciones de tensión puede convertirse en un elemento diferencial entre los fondos, tanto para preservar el valor de las inversiones como para anticipar nuevas oportunidades. Este acompañamiento activo refuerza, además, una de las principales **ventajas de la financiación alternativa** frente a la banca tradicional: **la flexibilidad para adaptar la estructura financiera a la evolución de cada compañía** y actuar antes de que las tensiones deriven en un deterioro más significativo.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

15. ¿QUÉ TIPO DE TENSIONES FINANCIERAS ESTÁ OBSERVANDO ACTUALMENTE EN LAS COMPAÑÍAS ANALIZADAS POR SU FONDO?



Las tensiones tempranas duplican las situaciones de distress

En relación con las **tensiones financieras observadas en las carteras de los fondos**, el 73,7% de ellos no aprecia un deterioro de la calidad crediticia de las compañías: un 38,6% señala que la situación se mantiene estable, un 28,1% no identifica incidencias relevantes y **un 7% percibe incluso una mejora**.

Frente a esta mayoría, un 26,3% detecta algún grado de deterioro. No obstante, las tensiones tempranas, como solicitudes de *waivers*, renegociaciones o presión sobre *covenants*, representan un 17,5%, prácticamente el doble que las situaciones de *distress*

significativo, reestructuraciones o impagos, que alcanzan un 8,8%. El resultado es coherente con la evolución del default: aumentan las incidencias, pero en muchos casos todavía existe margen para actuar antes de que se produzca un incumplimiento.

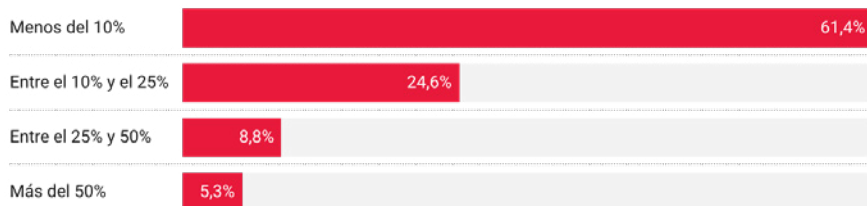
La comparación histórica refuerza esta lectura. En el barómetro anterior, el 23,3% de los fondos observaba un incremento de empresas en *distress*, muy por debajo del 64% registrado en nuestra IV edición emitida hace 2 ejercicios. En la presente edición, **la suma de tensiones tempranas y situaciones de *distress* asciende al 26,3%**, un nivel muy próximo al del año anterior, aunque la nueva formulación permite diferenciar mejor entre problemas incipientes y situaciones de mayor gravedad.

Esta distinción es relevante, ya que una solicitud de *waiver* o una desviación puntual en *covenants* no implica necesariamente una falta de viabilidad. Puede responder a retrasos en el plan de negocio, tensiones temporales de circulante o calendarios de amortización poco alineados con la generación de caja.

Para los fondos, la capacidad de monitorizar la cartera e intervenir con antelación será determinante para preservar el valor de las inversiones y acompañar a las compañías en procesos de ajuste financiero. El mercado español cuenta ya con un ecosistema capaz de abordar situaciones complejas con un grado creciente de especialización, no solo mediante la detección temprana de riesgos, sino también a través de la negociación y ejecución de soluciones concretas, como la modificación de calendarios de amortización, la aportación de nueva liquidez, el refuerzo del *reporting* o la implantación de medidas operativas, tanto en empresas grandes como en el *middle market*.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

16. ¿QUÉ PORCENTAJE DE LAS OPORTUNIDADES ANALIZADAS POR SU FONDO ESTÁN ACTUALMENTE RELACIONADAS CON REFINANCIACIONES, REESTRUCTURACIONES O SITUACIONES ESPECIALES?



Las situaciones especiales aún pesan poco, pero tienen recorrido

Para el 61,4% de los fondos, las refinanciaciones, reestructuraciones y situaciones especiales representan menos del 10% de las oportunidades analizadas.

Un 24,6% sitúa este tipo de operaciones entre el 10% y el 25% de su pipeline, mientras que un 8,8% indica que representan entre el 25% y el 50%. Solo un **5,3%** señala que **más de la mitad de las oportunidades analizadas corresponde a situaciones especiales**.

Los resultados muestran que la actividad del mercado continúa dominada por operaciones de compañías *performing*, financiaciones de crecimiento, adquisiciones y refinanciaciones ordinarias. No obstante, el **38,7% de los fondos afirma que al menos una de cada diez oportunidades está relacionada con refinanciaciones, reestructuraciones o situaciones especiales**. Asimismo, para un 14,1% de los participantes, estas operaciones representan más de una cuarta parte de las oportunidades.

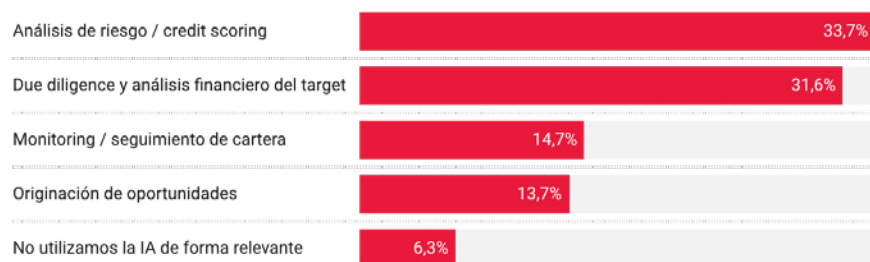
La cifra debe analizarse junto con las expectativas sobre los vencimientos ICO. Aunque las situaciones especiales aún tienen un peso limitado, tal y como hemos apuntado anteriormente, el 70,2% de los fondos espera que dichos vencimientos generen un aumento de las refinanciaciones durante los próximos 12 a 24 meses.

Por tanto, existe margen para que este segmento aumente progresivamente. El crecimiento no tendrá que producirse necesariamente mediante operaciones de *distress* profundo. Una parte relevante puede corresponder a compañías viables que necesiten extender vencimientos, reorganizar su pool bancario o sustituir estructuras de amortización que ya no resultan sostenibles.

Los fondos con experiencia en situaciones especiales podrían encontrar un volumen creciente de oportunidades, especialmente en las medianas empresas, donde la disponibilidad de soluciones bancarias puede ser más limitada.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

17. ¿EN QUÉ FASE DEL PROCESO UTILIZA PRINCIPALMENTE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL?



La IA ya forma parte del proceso de inversión

A diferencia de la edición anterior, en esta VI edición ya no cuestionamos si los fondos utilizan herramientas de IA en sus procesos de análisis, sino que partimos de que su adopción forma parte del funcionamiento habitual. El foco de nuestro análisis se ha desplazado, por tanto, hacia comprender en qué fases del proceso de inversión se están utilizando y dónde están generando mayor valor.

Los resultados muestran que su uso se concentra principalmente en el análisis de riesgo y *credit scoring*, que representa el 33,7% de las menciones, y en la *due diligence* y el análisis financiero del target, con un 31,6%.

En conjunto, ambas actividades agrupan el **65,3% de las respuestas**, lo que **confirma** que la IA se está aplicando sobre todo en las fases de evaluación y validación de las oportunidades. Por detrás se sitúan el *monitoring* y seguimiento de cartera, con un 14,7%, y la originación de oportunidades, con un 13,7%. Solo un 6,3% señala que no utiliza estas herramientas de forma relevante.

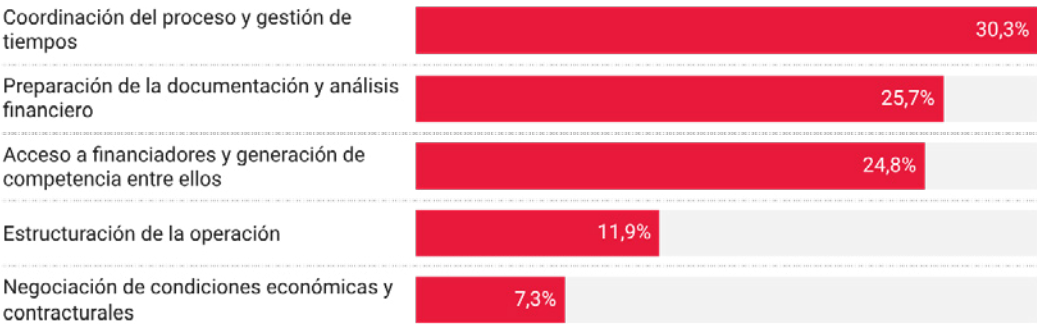
La evolución respecto a ediciones anteriores es significativa: en el IV Barómetro, únicamente el 28% de los fondos declaraba utilizar herramientas de inteligencia artificial o *big data*. En la V edición, el 63,3% ya señalaba un nivel medio de uso, aunque ninguno consideraba que su adopción fuera avanzada. La presente edición confirma que la conversación ha evolucionado desde el grado de implementación insipiente hace un par de años, hacia el uso concreto de estas herramientas para la ejecución de tareas de análisis más sofisticadas.

La menor utilización en originación y *monitoring* apunta, además, a un recorrido relevante en estas áreas. El análisis automatizado de información financiera, *covenants*, noticias, riesgos reputacionales o indicadores operativos puede reforzar la capacidad de gestión y mejorar el seguimiento de las carteras.

Los resultados obtenidos muestran que estas herramientas no sustituyen el juicio del comité de inversión ni el conocimiento sectorial, pero sí pueden aumentar la velocidad de análisis, mejorar la consistencia de los procesos y permitir una identificación más temprana de riesgos. La IA comienza así a integrarse como una herramienta recurrente dentro del proceso de inversión, especialmente en aquellas fases donde el volumen y la complejidad de la información exigen mayores capacidades.

VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

18. ¿CUÁL CONSIDERA QUE ES LA PRINCIPAL APORTACIÓN DE UN ASESOR FINANCIERO EN UNA OPERACIÓN DE FINANCIACIÓN?



VI Barómetro de fondos de financiación alternativa en España

El asesor convierte oportunidades en operaciones financieras y preserva valor

El papel del asesor financiero ha evolucionado desde una función centrada en la ejecución de procesos hacia una intervención más amplia a lo largo de todo el ciclo de la operación. Hoy, una firma de servicios profesionales no solo prepara información y coordina tiempos, sino que también contribuye a originar oportunidades, estructurar soluciones de financiación, liderar negociaciones complejas y acompañar activamente a las compañías una vez cerrada la operación.

Los resultados de la encuesta reflejan principalmente la parte más visible del proceso.

La coordinación y gestión de los tiempos concentra el 30,3% de las respuestas, seguida de la preparación de la documentación y el análisis financiero, con un 25,7%, y del acceso a financiadores y la generación de competencia, con un 24,8%. En conjunto, estas tres funciones representan el 80,8% de las menciones. Por detrás se sitúan la estructuración de la operación, con un 11,9%, y la negociación de condiciones económicas y contractuales, con un 7,3%.

No obstante, esta lectura puede resultar incompleta si se limita la aportación del asesor a ordenar el proceso y preparar la información. En operaciones de financiación cada vez más complejas, el valor comienza antes de la presentación formal de una oportunidad y se extiende más allá del cierre.

Para los fondos, el asesor puede actuar como canal de originación, identificando compañías, proyectos y situaciones que encajan con su estrategia de inversión y facilitando el acceso a oportunidades suficientemente analizadas y preparadas.

Desde la perspectiva de la empresa, su intervención resulta especialmente relevante en procesos de refinanciación, reestructuración y negociación con múltiples acreedores. En estos casos, el **asesor** no solo genera competencia entre financiadores, sino que **define la estrategia financiera, analiza alternativas, construye una estructura compatible con la generación de caja y coordina la negociación de vencimientos, garantías, covenants y necesidades de nueva liquidez.**

La aportación tampoco termina con la formalización de la deuda. En determinadas situaciones, los fondos requieren un seguimiento más cercano de las compañías financiadas y una mayor capacidad de intervención. Servicios como *CFO Office*, *turnaround & crisis management*, apoyo en tesorería, profesionalización del *reporting* o la incorporación de figuras como CRO permiten reforzar la gestión, anticipar desviaciones y ejecutar medidas correctoras antes de que una tensión operativa o financiera derive en un deterioro de la inversión.

Esta visión amplía las conclusiones de ediciones anteriores. En el III Barómetro, el 92% de los fondos consideraba que acudir con un asesor proporcionaba una ventaja a la empresa, porcentaje que se situó en el 84% en la IV edición. La pregunta actual permite avanzar desde esa valoración general hacia una identificación más concreta de sus funciones, aunque los resultados siguen concentrándose en las etapas de preparación y ejecución del proceso.

En un mercado en el que los fondos prestan cada vez más atención a la generación de caja, el apalancamiento, las garantías y la capacidad de gestión, la aportación del asesor debe entenderse de forma integral: originar oportunidades, convertirlas en operaciones financieras, coordinar su ejecución y acompañar posteriormente a la compañía para preservar el valor de la inversión.

Esa capacidad de actuar en todas las fases es la que permite a una firma de servicios profesionales aportar valor tanto a las empresas como a los financiadores.

Conclusiones

El **VI Barómetro** confirma un cambio de escala en la financiación alternativa en España. El sector ya no se limita a cubrir espacios no atendidos por la banca, sino que avanza hacia un papel estructural dentro de la financiación del middle market.

La combinación de mayor capital disponible, estrategias más especializadas y criterios de inversión más exigentes está configurando un mercado más competitivo, selectivo y preparado para acompañar a las compañías en un abanico cada vez más amplio de situaciones.

De las respuestas obtenidas destacan **seis tendencias** que marcarán su evolución en los próximos ejercicios:

1. La financiación alternativa se consolida como una fuente estructural de financiación

Los fondos ya participan de forma habitual en operaciones de crecimiento, adquisiciones, refinanciaciones y reorganizaciones de capital. La ampliación de los tickets hacia importes inferiores a 5 millones de euros refuerza, además, su capacidad para atender a pymes y compañías del *lower middle market*, sin limitar su presencia en operaciones de mayor tamaño.

2. La actividad se mantiene pese a un entorno financiero más exigente

La evolución de los tipos de interés continúa condicionando el precio y la capacidad de endeudamiento de las compañías, pero no está provocando una ralentización del mercado. La disponibilidad de capital y la necesidad de las empresas de diversificar sus fuentes de financiación permiten mantener un volumen estable de oportunidades, aunque con una mayor diferenciación en función de la calidad crediticia de cada operación.

3. Los vencimientos ICO abrirán un nuevo ciclo de refinanciaciones

Una parte relevante de las compañías deberá adaptar sus calendarios de amortización a su generación real de caja. Esta situación no implica necesariamente un aumento generalizado del *distress*, pero sí previsiblemente un mayor volumen de extensiones de plazo, aportaciones de liquidez, modificaciones de *covenants* y reorganizaciones de estructuras financieras. La capacidad para anticipar estas necesidades será determinante.

Conclusiones

4. La disponibilidad de capital está elevando la competencia y acelerando la especialización

Para la mayoría de fondos encuestados, el *fundraising* se mantiene favorable, pero el aumento del número de gestores y estrategias obliga a reforzar la diferenciación. La competencia se traslada al precio, pero también a la flexibilidad contractual, la rapidez, la certidumbre de ejecución y la capacidad para abordar nichos específicos. España comienza así a avanzar hacia un mercado de financiación alternativa más segmentado por sectores, activos, tamaños de empresa y perfiles de riesgo.

5. El análisis crediticio incorpora una mayor protección frente a escenarios adversos

La generación de caja continúa siendo esencial, pero gana peso la estructura de garantías, el apalancamiento, la calidad del equipo gestor y la posición competitiva de la compañía. Esta mayor prudencia no implica necesariamente una reducción del apetito inversor, sino una selección más exigente y una estructuración adaptada a los riesgos de cada operación.

6. La gestión activa y la tecnología ganan relevancia durante todo el ciclo de inversión

La inteligencia artificial empieza a integrarse en el *credit scoring*, la *due diligence* y el análisis financiero, mientras que el *monitoring* y la intervención temprana adquieren mayor importancia ante la aparición de tensiones incipientes. En paralelo, el papel del asesor se amplía desde la preparación y ejecución de la operación hacia la originación, la estructuración, la negociación y el acompañamiento posterior de las compañías.

Un mercado que evoluciona de lo generalista a lo especializado

Mayor capacidad para analizar riesgos, diseñar estructuras a medida y acompañar activamente a las empresas

Para los fondos, el reto estará en:

- Combinar disciplina de inversión
- Capacidad de originación
- Gestión de cartera

Para las compañías, estará en:

- Preparar con antelación sus necesidades financieras
- Acceder a la solución más adecuada para cada etapa

La financiación alternativa en España continúa avanzando hacia una posición estructural dentro del mercado

Ya no es únicamente una solución para operaciones excepcionales o compañías que no obtienen financiación bancaria.

Se ha convertido en una **herramienta habitual para financiar:**

- ▶ Crecimiento
- ▶ Adquisiciones
- ▶ Reorganizaciones de capital

Se consolida como una palanca de aceleración para empresas que se encuentran en plena fase de crecimiento.

El barómetro en 6 cifras

Seis señales del cambio de escala de la financiación alternativa en España

94,7%



Perspectiva económica favorable

Los fondos mantiene una visión positiva sobre España. El 94,7% espera una evolución favorable del PIB en los próximos 12-18 meses.

70,2%



Más refinanciaciones por vencimientos ICO

Los vencimientos ICO anticipan un nuevo ciclo de refinanciaciones. Siete de cada diez fondos esperan un aumento moderado o significativo.

96,5%



Capacidad de inversión disponible

El mercado sigue contando con capital para nuevas operaciones. El 96,5% mantiene o amplía su capacidad de inversión.

82,5%



Default inferior al 2%

La calidad crediticia continua en niveles favorables. El 82,5% mantiene tasas de impago inferiores al 2%.

50,9%



Flexibilidad y soluciones a medida

La estructuración sigue diferenciando a los fondos frente a la banca. El 50,9% destaca la flexibilidad y las soluciones a medida.

73,7%



Sin deterioro relevante en cartera

Las tendencias financieras permanecen contenidas. El 73,7% no observa deterioro relevante y las incidencias se concentran en fases tempranas.





PABLO SIMÓN

Socio | Debt Advisory & Restructuring
pablo.simon@bdo.es
T: +34 669 643 601



Global
solutions driven
to be the best

Esta publicación ha sido redactada en términos generales y debe ser contemplada únicamente como una referencia general. Esta publicación no puede utilizarse como base para amparar situaciones específicas y usted no debe actuar, o abstenerse de actuar, de conformidad con la información contenida en este documento sin obtener asesoramiento profesional específico. Póngase en contacto con BDO Auditores, S.L.P. en cualquiera de nuestras oficinas para tratar estos asuntos en el marco de sus circunstancias particulares. BDO Auditores, S.L.P., sus socios y empleados, no aceptan ni asumen cualquier responsabilidad ante cualquier pérdida derivada de cualquier acción realizada o no por cualquier individuo al amparo de la información contenida en esta publicación o ante cualquier decisión basada en ella.

BDO Auditores, S.L.P. es una sociedad limitada española independiente. Es miembro de la red internacional de BDO, constituida por empresas independientes asociadas de todo el mundo, y creada por BDO International Limited, una compañía limitada por garantía del Reino Unido.

BDO es la marca comercial utilizada por toda la red BDO y para todas sus firmas miembro.

Copyright © 2026. Todos los derechos reservados. Publicado en España.

bdo.es
bdo.global

Auditoría & Assurance | Advisory | Fiscal y Legal | Outsourcing

