

Pr: Otra
Tirada: 15.000
Dif: 7.852

Secc: E & F Valor: 18.500,00 € Area (cm2): 482,7 Ocupac: 100 % Doc: 1/2 Autor: Texto Ana Ávila Num. Lec: 31408

CRESCENTA

Texto Ana Ávila

Fotografía Óscar Arribas

El único sitio donde invierten grandes fortunas y mortales

En los fondos de Crescenta conviven dos tipos de inversores: grandes patrimonios que invierten desde medio millón en adelante y minoristas con tickets medios de 20.000 euros

E

Es un hecho. Crescenta ha revolucionado la inversión en *private equity* en España al diseñar un producto que mejora la calidad para el alto patrimonio y además es accesible para el minorista. Liderada por Eduardo Navarro, presidente, y Ramiro Iglesias, CEO, la compañía ha logrado en su primer año de actividad alcanzar los 125 millones de euros en activos bajo gestión con más de 2.000 inversores. Ahora, en 2025, sus objetivos son aún más ambiciosos, aspiran a cerrar el año con 500 millones en activos y

superar los 5000 inversores. Desde sus inicios, Crescenta ha tenido una filosofía clara: ofrecer un producto de inversión imbatible para las carteras de altos patrimonios en el que pudieran participar minoristas para empezar a construir sus carteras de *private equity*. La compañía ha creado un ecosistema en el que conviven distintos tipos de inversores, desde *family offices* y altos patrimonios que invierten por encima del medio millón de euros hasta minoristas con tickets medios de 20.000 euros hasta.

Un factor clave ha sido su plataforma de educación financiera Aprende y Crece, que proporciona *masterclasses*, guías, glosarios y otros recursos para diferentes niveles de conocimiento. "Si cuentas bien las cosas, generas interés. Y si el interés no está sesgado con un fin comercial, sino que es puramente educativo, la predisposición a invertir aumenta enormemente", explica Ramiro Iglesias.

Para validar su mercado, la compañía, junto a la consultora EY, realizó un estudio que reveló que en España hay más de 1.200.000 inversores cualificados para invertir en *private equity*, con un potencial agregado de inversión superior a los 40.000 millones de euros. Además,

según el mismo estudio, el 60% de las personas que entienden cómo funciona el capital privado muestran interés en invertir.

Navarro señala que el éxito de Crescenta se sostiene sobre dos pilares fundamentales: la creciente necesidad de las personas de hacer que su dinero trabaje para ellas y la rentabilidad superior del capital privado. "El mercado tradicional de bolsa te ofrece un 7% anual, mientras que el *private equity* ofrece retornos por encima del 15%. La diferencia acumulada en una década es enorme".

La clave del éxito de Crescenta radica en la selección rigurosa de sus oportunidades de inversión. "No basta con ofrecer *private equity*. Estamos siendo extremadamente pulcros con el producto que elegimos. Solo seleccionamos un 3% de los fondos que analizamos. Nuestro producto no solo iguala el de los grandes patrimonios, sino que lo mejora al eliminar excesos de diversificación y seleccionar fondos de primer nivel", afirman ambos responsables.

Para alcanzar su objetivo de 500 millones en 2025, Crescenta se apoya en su plataforma digital, que automatiza los procesos de alta, suscripción y seguimiento de inver-



Pr: Otra
Tirada: 15.000
Dif: 7.852

siones. “Nuestro modelo nos permite escalar sin perder eficiencia, asegurando que miles de inversores reciban el mejor servicio sin riesgos operativos”, explica Iglesias. La tecnología no solo facilita el acceso, sino que también garantiza transparencia, la eficiencia y menores costes de inversión.

En su primer año, Crescenta ha lanzado cuatro oportunidades de inversión con estrategias diversificadas. En 2025, continuará con estas estrategias y añadirá nuevas ediciones para permitir tanto a nuevos como a actuales inversores seguir ampliando sus carteras. “Nuestro objetivo es que cualquier persona, sin importar su nivel de patrimonio, pueda construir una cartera de *private equity* con nosotros, obteniendo las mejores condiciones”, afirma Iglesias.

El crecimiento de Crescenta también se refleja en su expansión geográfica. “Nacimos en Madrid, pero nuestro ADN es digital. Contamos con inversores de todas las comunidades, con una penetración espectacular en País Vasco, Cataluña y Andalucía, además de Madrid”.

A nivel regulatorio, Crescenta se ha consolidado como un referente en el sector, cumpliendo con todas las normativas y asegurando la máxima transparencia para sus inversores. “La flexibilización de la ley Crea y Crece ha sido un paso clave para el acceso minorista al *private equity*, pero es fundamental que el producto se ofrezca con garantías, sin conflictos de interés y con educación financiera de base”, destaca Navarro.

Incorporaciones clave. Para fortalecer su crecimiento, Crescenta ha incorporado recientemente a Miguel Santos, fundador de Technisys, al Consejo Asesor. Con la venta de su empresa por más de 1.000 millones de dólares, Santos aporta una amplia experiencia en acuerdos comerciales y colaboraciones con entidades financieras. “Queremos seguir

Ramiro Iglesias y Eduardo Navarro en las oficinas de Crescenta en Madrid el pasado 11 de marzo.



“

**NO BASTA CON OFRECER
PRIVATE EQUITY. ESTAMOS
SIENDO EXTREMADAMENTE
PULCROS CON EL
PRODUCTO QUE ELEGIMOS”**

cerrando acuerdos estratégicos con entidades que puedan ampliar nuestro alcance, y la incorporación de Miguel es clave en este proceso”, explica Iglesias.

Desde sus inicios, Crescenta ha apostado por fichar a expertos de primer nivel en cada etapa de su crecimiento, por ello concluyen: “Hoy somos la referencia en *private equity* para el inversor. En tres años, queremos ser el socio de inversión a largo plazo para miles de personas que buscan rentabilidad sin estrés, con una gestión profesional y sin volatilidad”. **●**