



crescenta

# Por qué las nuevas "7 Magníficas" ya no están en la bolsa

Por qué las mejores oportunidades de inversión ya no esperan a salir a bolsa y cómo puedes acceder a ellas.

Guía



# Índice

---

## 1 Introducción

---

## 2 El fin de una era: salir a bolsa ya no es el objetivo

---

## 3 ¿Por qué las empresas prefieren no cotizar?

---

## 4. Ventajas estratégicas de permanecer privadas

4.1 Active Ownership

4.2 Confidencialidad

4.3 Orientación a largo plazo

4.4 Liquidez para empleados

---

## 5 El cambio estructural en los mercados

---

## 6 La democratización del acceso

---

## 7 ¿Qué define a las inversiones de Growth Equity?

---

## 8 Glosario

---

# 1 INTRODUCCIÓN

---

Durante años, nos acostumbramos a pensar que la bolsa era el lugar donde nacían las grandes historias empresariales. Si una compañía era relevante, tarde o temprano acabaría cotizando. Y si no lo hacía, simplemente pensábamos que “todavía no había llegado”.

Hoy, ese relato ya no encaja del todo con la realidad.

Muchas de las empresas que más están transformando la economía global no aparecen en ningún índice bursátil. No están en el S&P 500 o el Nasdaq 100 ni protagonizan los titulares financieros del día a día y, sin embargo, concentran miles de millones en valor y en expectativas de crecimiento.

OpenAI, SpaceX, Anthropic, ByteDance, Databricks. Las sigues a diario. Usas sus productos. Pero no puedes comprarlas en bolsa.

- OpenAI está valorada en 500.000 millones de dólares, la revolución de la IA se está capturando en los mercados privados.
- Anthropic está valorada en 350.000 millones, otro líder de IA que crece completamente fuera de los mercados públicos.
- SpaceX saldrá a bolsa en verano de 2026 después de más de 20 años siendo privada y se espera que lo haga a una valoración de 1,5-2 billones.

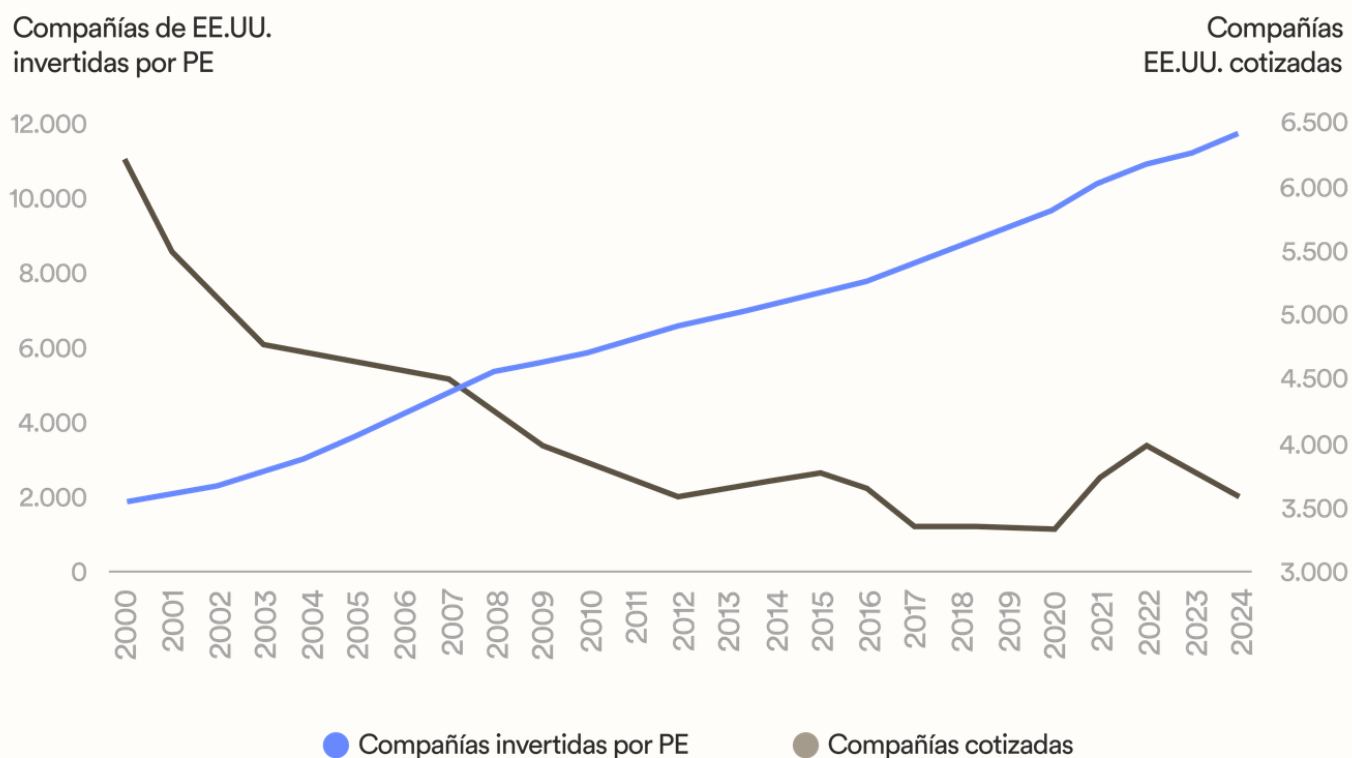
¿Sabías que...?

En el pasado, las empresas salían a bolsa tras solo 6 años de vida. Hoy, el tiempo medio para una IPO se ha extendido a los 14 años. Esto significa que si esperas a que una empresa cotice para invertir, te habrás perdido casi toda su fase de crecimiento explosivo.

## 2 EL FIN DE UNA ERA: SALIR A BOLSA YA NO ES EL OBJETIVO

Durante décadas, el éxito de una compañía se medía por su salida a bolsa. Sin embargo, ese indicador ha quedado obsoleto. Hoy en día, cotizar ya no es el único sinónimo de éxito, sino simplemente una etapa que muchas empresas deciden retrasar o incluso evitar para proteger su crecimiento.

Los números cuentan una historia clara: las salidas a bolsa han disminuido un 75% en los últimos 30 años. Mientras que en el año 2000 había unas 12.000 empresas cotizadas, hoy esa cifra se sitúa en aproximadamente 3.500. Como consecuencia, la mayor parte del valor de una empresa ocurre ahora mientras es privada.



Fuente: Pitchbook, U.S. FRED, Morningstar, Federación Mundial de Bolsa, Morningstar, Datos a 2024

Los candidatos tradicionales a salidas a bolsa están optando cada vez más por mantenerse como empresas privadas. Como resultado, las oportunidades de inversión más interesantes ahora residen en los mercados privados.

¿Qué está impulsando este cambio estructural en el mercado? ¿Por qué las empresas prefieren permanecer privadas?

### 3 ¿POR QUÉ LAS EMPRESAS PREFIEREN NO COTIZAR?

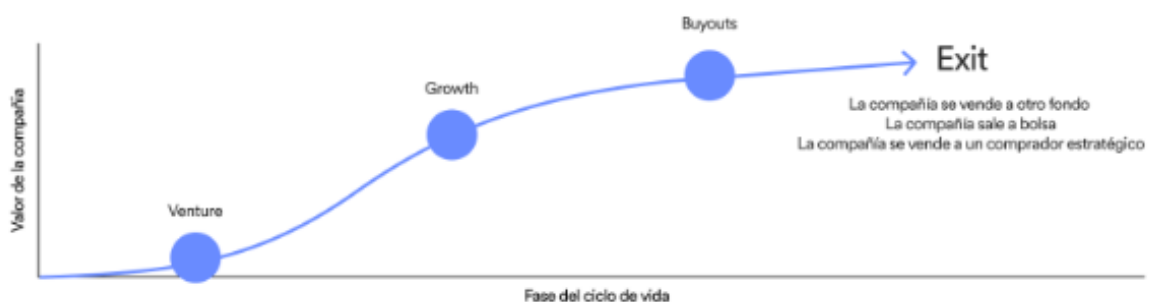
Este cambio no es una moda pasajera, sino un cambio estructural impulsado por ventajas estratégicas y económicas claras: la disponibilidad de capital y los costes regulatorios.

#### 1. DISPONIBILIDAD DE CAPITAL

La disponibilidad de capital ha cambiado totalmente. Las firmas de Private Equity ahora invierten en empresas privadas en todas sus etapas.

Por lo tanto, las empresas que antes necesitaban los mercados públicos para captar cientos de millones o incluso miles de millones para crecer, ahora pueden acceder a ese capital de forma privada.

Los mercados privados han evolucionado y ahora pueden proporcionar capital para financiar el ciclo de vida completo de una empresa, desde su inicio hasta su madurez.



Fuente: Crescenta

1. En las etapas iniciales de una empresa, esto se captura a través del ecosistema de venture capital.
2. En la fase de crecimiento explosivo, mediante Growth Equity.
3. En la fase de madurez, a través del modelo clásico de Buyout.

### 3 ¿POR QUÉ LAS EMPRESAS PREFIEREN NO COTIZAR?

---

#### 2. COSTES REGULATORIOS

Los costes de cumplimiento regulatorio asociados con ser una empresa pública han aumentado considerablemente.

El cumplimiento continuo, los requisitos de auditoría, los informes ante la SEC y la supervisión legal pueden costar a las empresas €2-3 millones o más anualmente—costes que sólo tienen sentido a una escala significativa.



## 4 VENTAJAS DE PERMANECER PRIVADO

---

Este cambio no es una moda pasajera, sino un cambio estructural impulsado por ventajas estratégicas y económicas claras: la disponibilidad de capital y los costes regulatorios.

Hemos visto que las empresas deciden permanecer privadas porque pueden financiarse en el mercado privado y evitan costes significativos al no cotizar. Pero más allá de estas razones, ¿qué ventajas estratégicas obtienen realmente las empresas al permanecer privadas? ¿Qué valor adicional genera esta decisión?

La respuesta reside en cuatro beneficios fundamentales que transforman por completo la forma en que estas empresas pueden operar y crecer.

1. Active Ownership
2. Confidencialidad
3. Orientación a largo plazo
4. Liquidez para empleados



## 4.1 ACTIVE OWNERSHIP

---

A diferencia de las compañías públicas, que generalmente dejan a las empresas operar sin acompañamiento estratégico, los fondos privados apoyan a la dirección con planes de creación de valor que aumentan el valor de la compañía. Esto se conoce como "Active Ownership"

Es decir, Active Ownership se refiere al conjunto de estrategias que emplean las firmas de PE para aumentar el enterprise value. Esto incluye:

- Fortalecer los equipos ejecutivos
- Expandirse a nuevos mercados
- Desarrollar nuevos productos/servicios
- Posicionar a las empresas para el crecimiento futuro mediante cambios estratégicos
- Invertir en mejoras operativas para impulsar la eficiencia
- Identificar adquisiciones complementarias para aumentar la cuota de mercado
- Reestructurar el capital stack para optimizar el coste de capital

El modelo de Active Ownership del Private Equity impulsa la innovación, la excelencia operativa y la visión estratégica a través de capital paciente a largo plazo.

## 4.2 CONFIDENCIALIDAD

---

La creciente importancia de los activos intangibles crea un entorno donde la confidencialidad asociada a permanecer privado es altamente valorada.

¿Qué es un activo intangible? Patentes, tecnología propia, relación con clientes...

A menudo, para justificar el IPO Price (precio de salida a bolsa) más alto posible, los candidatos a IPO tienen que revelar información sensible sobre tecnología o su estrategia. Y, una vez que una empresa es pública, tiene exigencias de transparencia sobre activos intangibles y tecnología propietaria.

En lugar de revelar dicha información y comprometer su posición competitiva, las empresas con activos intangibles valiosos a menudo prefieren transmitir estos detalles sensibles a un grupo selecto de inversores privados a través de acuerdos de confidencialidad (NDAs) lo que protege y fortalece su posicionamiento competitivo.



## 4.3 ORIENTACIÓN A LARGO PLAZO

---

Las empresas públicas deben priorizar resultados trimestrales para mantener la confianza de mercados volátiles. Las empresas privadas evitan esta presión y pueden ejecutar estrategias de crecimiento a largo plazo, invirtiendo en I+D, infraestructura y expansión. Esto incluye invertir en Research and Development, desarrollar infraestructura y enfocarse en el crecimiento.



## 4.4 LIQUIDEZ PARA EMPLEADOS

---

Históricamente, salir a bolsa era la única forma en que los empleados e inversores iniciales podían monetizar sus participaciones. Esto creaba una enorme presión para realizar un IPO.

Hoy, esa presión ha desaparecido en gran medida.

Los mercados secundarios, las tender offers y los programas de liquidez privada permiten a los stakeholders clave vender acciones mientras la empresa permanece privada.

Los empleados pueden acceder a parte de su riqueza sin forzar la empresa a una IPO prematuro. Asimismo, los inversores iniciales pueden devolver capital a sus limited partners.

Este cambio fundamental elimina uno de los impulsores históricos más fuertes de los IPOs.



## 5 EL CAMBIO ESTRUCTURAL EN LOS MERCADOS

---

Como consecuencia de las tendencias mencionadas, concluimos que la mayor porción de la creación de valor—el crecimiento que buscan los inversores—ahora ocurre en los mercados privados antes de que las empresas lleguen a los mercados públicos.

A medida que más candidatos a IPO han optado por permanecer privados, la composición del mercado bursátil ha cambiado radicalmente.

Las "Growth stocks" de mejor rendimiento de ayer, se han convertido en las participaciones principales de las carteras privadas de hoy.

Como consecuencia, una mayor proporción del valor en los primeros diez años de vida de una empresa se acumula en los mercados privados, en lugar de en los públicos.

Los números cuentan la historia:

- OpenAI está valorada actualmente en 500.000 millones de dólares, la revolución de la IA se está capturando en los mercados privados
- Anthropic está valorada en 350.000 millones, otro líder de IA que crece completamente fuera de los mercados públicos
- Databricks alcanzó una valoración de 43.000 millones antes de salir a bolsa
- SpaceX saldrá a bolsa en verano de 2026 después de más de 20 años siendo privada y se espera que lo haga a una valoración de 1,5-2 billones.

## 6 LA DEMOCRATIZACIÓN DEL ACCESO

---

Históricamente, el Private Equity era un club exclusivo para inversores profesionales o altos patrimonios, con mínimos de entrada millonarios. El inversor individual estaba, por definición, excluido.

Hoy, el panorama ha cambiado radicalmente y el inversor minorista puede ganar exposición a aquellas empresas que generan gran parte de su valor en los mercados privados.

Existen:

**Barreras de entrada más bajas:** ahora es posible participar con capitales mucho menores.

**Plataformas especializadas** como Crescenta, que permite a inversores minoristas construir carteras diversificadas dando exposición a fondos de acceso muy restringido.

**Educación financiera:** que permite al inversor conocer este tipo de activo, sus ventajas y riesgos.

## 7 TU OPORTUNIDAD: EL GROWTH EQUITY

Dentro de las estrategias de inversión, el Growth Equity es la que captura exactamente lo que está desapareciendo de la bolsa:

### Negocios probados

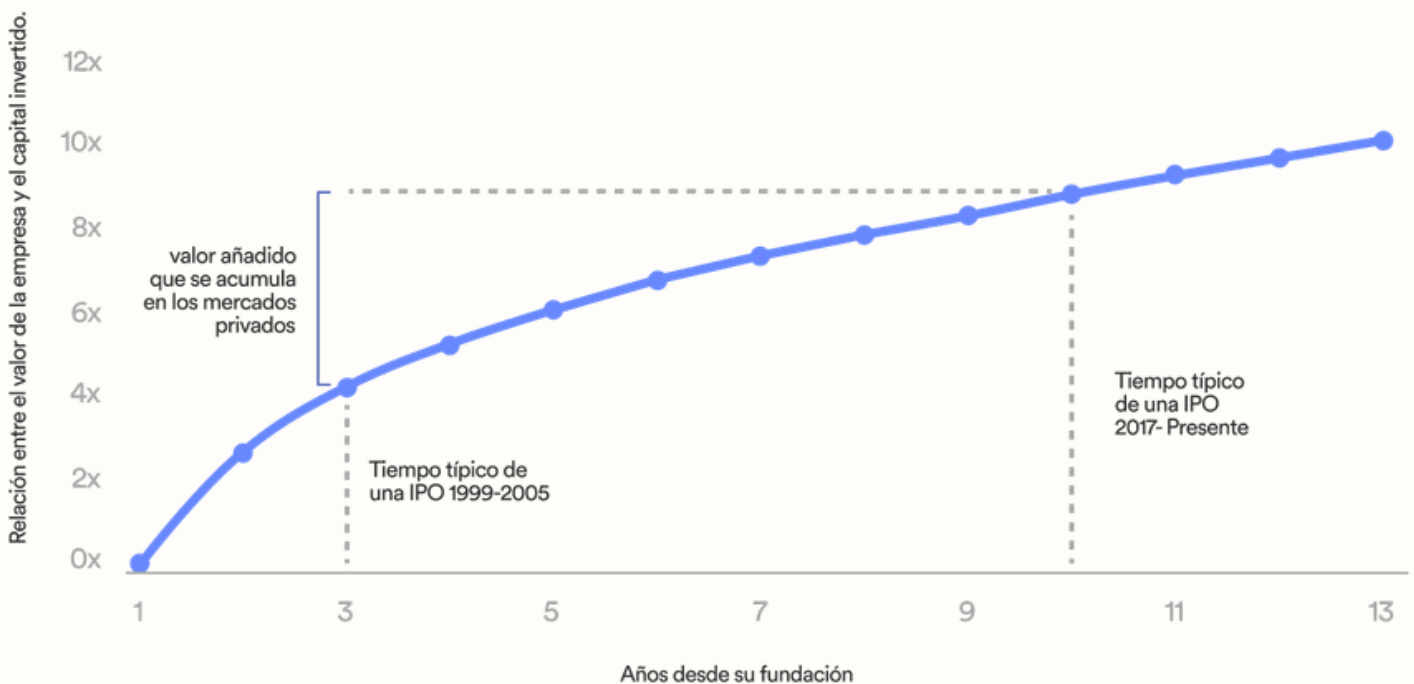
No son startups experimentales; son empresas de base tecnológica rentables o cerca de serlo con fuerte tracción.

### Crecimiento explosivo

Hablamos de crecimientos de ingresos del 30-50% anual.

### Los Googles del mañana

Esta estrategia busca capturar la fase que convirtió a Amazon, Google o Facebook en gigantes cuando aún eran privadas.



Fuente: "Private Market: Staying Private Longer Leads to Opportunity" - Hamilton Lane

## 7 GLOSARIO

---

### AUMs

Es el valor total de los activos de un fondo o de un conjunto de fondos gestionados por una gestora de inversiones. Es una medida clave para entender la escala y el tamaño de una firma de inversión.

### Buyouts

Dentro del Private Equity existen diferentes estrategias de inversión, buyouts es una de las más comunes. Hace referencia a la inversión en empresas con negocios ya probados. Los gestores (GP) entran en las compañías para instaurar mejoras operativas o crear sinergias para aumentar su valor.

### Growth

Dentro del Private Equity existen diferentes estrategias de inversión, como growth. Esta estrategia consiste en invertir en empresas que ya están establecidas y tienen la oportunidad de seguir creciendo y expandiéndose. Generalmente, se financian planes de crecimiento a través de la internacionalización del negocio.

### IPO

Es el proceso mediante el cual una empresa no listada en bolsa, decide emitir acciones en el mercado bursátil por primera vez, con el objetivo de convertirse en una empresa cotizada.

### Limited Partners (LP)

Es el inversor que aporta capital al fondo de capital privado, pero no influye en las decisiones de inversión. Los inversores pueden ser instituciones como fondos de pensiones, fundaciones y compañías de seguros, así como inversores minoristas.

### Mercado de secundarios

Es un mercado donde se compran o venden activos financieros que ya se han emitido. Ofrece a los inversores en capital privado una oportunidad de liquidez.

## 7 GLOSARIO

---

### Mercados privados

Engloba aquellos activos que no son públicos, es decir, que no cotizan en la bolsa pública.

### Mercados publicos

Son mercados financieros donde los inversores pueden comprar y vender valores emitidos por empresas, gobiernos u otras organizaciones.

### Private Equity (PE)

Es un tipo de inversión en capital privado que invierte en empresas privadas, es decir, que no cotizan en bolsa, como una empresa familiar o industrial, con el objetivo de potenciar su crecimiento y rendimiento financiero.

### Startup

Es un negocio recién establecido que generalmente se caracteriza por su alta innovación, capacidad de escalabilidad y potencial de crecimiento.

### Venture Capital (VC)

Es un tipo de inversión en capital privado que invierte en empresas, normalmente tecnológicas o con un fuerte componente de innovación, que se encuentran en una etapa temprana de desarrollo (startups).

## Nota legal

La información contenida en esta publicación no ha sido aprobada por la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Esta publicación se lleva a cabo únicamente con fines informativos. Ni esta publicación ni su contenido constituyen una oferta, solicitud o invitación de compra, un acuerdo o compromiso de inversión o decisión de ningún tipo. Esta publicación no constituye asesoramiento específico de inversión para comprar o vender cualquier inversión o suscribir cualquier contrato de inversión o cualquier otro servicio financiero ni implica un asesoramiento o recomendación alguna de orden fiscal. Recomendamos que cualquier decisión que se adopte de índole fiscal sea consultada con abogados y/o asesores fiscales.

No debe utilizar esta publicación como base para tomar sus decisiones financieras. Todas las previsiones, opiniones, estimaciones y proyecciones contenidas en esta publicación constituyen el juicio de Crescenta o de terceras personas de reconocido prestigio y se proporcionan únicamente con fines ilustrativos. Tales previsiones, opiniones, estimaciones y proyecciones implican riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden hacer que los resultados, el rendimiento o los logros reales sean materialmente diferentes de los resultados, el rendimiento o los logros futuros expresados o implícitos en tales previsiones, opiniones, estimaciones y proyecciones.

La rentabilidad pasada no es una guía fiable de la rentabilidad futura. El valor de las inversiones y los ingresos derivados de ellas pueden bajar o subir y es posible que no recupere el importe invertido. Las inversiones de Capital Privado pueden dar lugar a una serie de riesgos que el inversor debe ser capaz de evaluar.

Más información en <https://crescenta.com/es/condiciones>

# FACTORES DE RIESGO

---

## **Liquidez**

Debes ser consciente de que estos son productos ilíquidos, por lo que debes tener la capacidad financiera para asumirlos.

## **Apalancamiento**

El posible uso de deuda por parte de las inversiones subyacentes puede incrementar el riesgo, especialmente en escenarios de rendimientos negativos.

## **Moneda**

Las inversiones realizadas en monedas distintas al euro están sujetas a fluctuaciones en los tipos de cambio, lo que puede afectar el valor de la cartera.

## **Gestión**

La efectividad de las inversiones depende en gran medida de la habilidad y experiencia del equipo de gestión, el cual puede cambiar durante la vida del fondo.

## **Desafíos en la adquisición de inversiones**

La competencia por oportunidades de inversión puede reducir la cantidad de opciones disponibles y afectar las condiciones de inversión.

## **Volatilidad de la inversión**

Las inversiones pueden fluctuar en valor, sin garantía de rentabilidad ni recuperación del capital invertido, especialmente en empresas no cotizadas.

## **Cambios legales y regulatorios**

Los cambios en las normativas fiscales, legales o regulatorias podrían impactar la rentabilidad de las inversiones.

## **Riesgo de no-cumplimiento**

Como inversor, debes cumplir con las obligaciones establecidas en la documentación del fondo, de lo contrario, podrías enfrentar consecuencias.

## **Sensibilidad al entorno**

Los factores ambientales, sociales o políticos pueden afectar negativamente el valor de las inversiones.

## **Valoración del fondo**

La valoración del fondo depende de las valoraciones proporcionadas por los gestores de los fondos subyacentes y puede diferir en tiempo y método de las comunicadas a los inversores. Además, se deben deducir gastos y comisiones del valor total de las inversiones, lo que podría impactar significativamente el valor final del fondo.

## **Conflictos de interés**

Aunque se gestiona conforme a las normativas vigentes, existe el riesgo de que los intereses del gestor del fondo, el fondo y los inversores puedan entrar en conflicto.

## **Limitación de información**

Es posible que no tengamos acceso completo a información detallada sobre la cartera subyacente y sus circunstancias, lo que podría afectar la toma de decisiones de inversión.

Puedes encontrar más información en nuestra web:  
[www.crescenta.com/es/condiciones](http://www.crescenta.com/es/condiciones)

A decorative graphic consisting of several overlapping, irregular yellow ovals of varying sizes and orientations, scattered around the central text.

# Invierte como imaginas

Especialistas en la inversión  
en fondosde Private Equity