

Unicornios: el club de las grandes empresas emergentes

Alicia Sánchez

Diario Expansión (España)

Unicornios es la denominación que se emplea para las empresas tecnológicas fundadas a partir de 2003, valoradas en más de 1.000 millones de dólares y que no cotizan en el mercado bursátil, lo que excluye a los gigantes de Internet, cuyas valoraciones son superiores a las de los unicornios, y que mantienen un crecimiento constante.

El término fue usado por primera vez en noviembre de 2013 en un artículo en la página web TechCrunch, especializada en empresas emergentes, por la inversora de capital riesgo Aileen Lee. Entonces sólo había 39 empresas en este selecto grupo, un 0,7% del censo total (la selección sólo consideraba las empresas de Estados Unidos, incluyendo cotizadas y no cotizadas), y apenas surgían unas cuatro al año: eran tan raras que se les empezó a llamar unicornios. En julio de 2016 su número, de acuerdo a la consultora especializada CBInsights, estaba cerca de los 170.

Hablamos de empresas partícipes de la revolución digital y las encontramos en todos los sectores económicos. Su modelo se basa en la desagregación del negocio de las empresas tradicionales, centrándose únicamente en eslabones específicos de las cadenas de valor o detectando nichos de mercado desatendidos. En algunas ocasiones estas empresas tienen un fuerte componente de innovación tecnológica, pero en todos los casos son capaces de extraer valor de los datos como elemento diferencial. Además, muchas de ellas operan modelos de plataformas, entendidas como infraestructuras tecnológicas, que ofrecen un punto de encuentro entre la demanda de productos y servicios y una oferta de contenidos, aplicaciones o servicios.

Por ahora estas empresas prefieren no salir a bolsa y obtienen su financiación de inversores que siguen apostando por ellas como un activo rentable en entornos de tipos de interés muy bajos. Algunos analistas interpretan que los beneficios que generan de momento no justifican las millonarias cifras de valoración y que, por tanto, resulta preferible operar al margen de los mercados estructurados. La disciplina de mercado les obligaría a publicar sus cuentas, en lugar de estimar su valoración a partir de proyecciones de negocio con datos como el número de usuarios o el potencial de los mercados en los que operan. No extraña, por tanto, que en algunos casos la salida a bolsa de un unicornio no haya cumplido las expectativas generadas. Este fue el caso de Square, que pasó de una valoración estimada de 6.000 millones de dólares a un precio de salida en la OPV de apenas 2.900 millones de dólares.

La clasificación por valoración la encabeza Uber, la empresa de transporte que no posee ningún vehículo, seguida por la tecnológica china Xiaomi. Los primeros puestos de la lista los copan empresas chinas y estadounidenses. En cuanto a las europeas, la primera es la sueca Spotify. En general, el número de empresas del viejo continente en este club es bajo y no parece que este déficit vaya a cambiar a corto plazo.

El ritmo de nacimiento de los unicornios se incrementó de manera constante hasta el tercer trimestre de 2015, cuando surgieron 25, y desde entonces ha ido reduciéndose, con cinco incorporaciones en el primer trimestre de 2016 y siete en el segundo. Este comportamiento se combina con una tendencia de los inversores a centrarse menos en la rapidez del crecimiento y más en la viabilidad de los modelos de negocio que proponen las empresas. Las fusiones y adquisiciones han comenzado a hacer su aparición en los sectores más sobrepoblados y se vislumbra un enfriamiento en esta tendencia creciente. El miedo a que estemos ante una burbuja similar a la de las empresas .com en los años 90 se mantiene entre algunos analistas.

Lo que sí es cierto es que estas criaturas mitológicas, en las que todas las empresas emergentes quieren transformarse, existen y son el ejemplo más claro de la disrupción digital: su enorme crecimiento se ha producido porque han conseguido cambiar las reglas de juego en muchos sectores, debido a la novedad de los modelos de negocio que se proponen y a su acertada interpretación de las tendencias de transformación de la economía digital, que les han permitido plantar cara a los jugadores tradicionales.

El presente documento, elaborado por el Departamento de BBVA Research, tiene carácter divulgativo y contiene datos, opiniones o estimaciones referidas a la fecha del mismo, de elaboración propia o procedentes o basadas en fuentes que consideramos fiables, sin que hayan sido objeto de verificación independiente por BBVA. BBVA, por tanto, no ofrece garantía, expresa o implícita, en cuanto a su precisión, integridad o corrección.

Las estimaciones que este documento puede contener han sido realizadas conforme a metodologías generalmente aceptadas y deben tomarse como tales, es decir, como previsiones o proyecciones. La evolución histórica de las variables económicas (positiva o negativa) no garantiza una evolución equivalente en el futuro.

El contenido de este documento está sujeto a cambios sin previo aviso en función, por ejemplo, del contexto económico o las fluctuaciones del mercado. BBVA no asume compromiso alguno de actualizar dicho contenido o comunicar esos cambios.

BBVA no asume responsabilidad alguna por cualquier pérdida, directa o indirecta, que pudiera resultar del uso de este documento o de su contenido.

Ni el presente documento, ni su contenido, constituyen una oferta, invitación o solicitud para adquirir, desinvertir u obtener interés alguno en activos o instrumentos financieros, ni pueden servir de base para ningún contrato, compromiso o decisión de ningún tipo.

Especialmente en lo que se refiere a la inversión en activos financieros que pudieran estar relacionados con las variables económicas que este documento puede desarrollar, los lectores deben ser conscientes de que en ningún caso deben tomar este documento como base para tomar sus decisiones de inversión y que las personas o entidades que potencialmente les puedan ofrecer productos de inversión serán las obligadas legalmente a proporcionarles toda la información que necesiten para esta toma de decisión.

El contenido del presente documento está protegido por la legislación de propiedad intelectual. Queda expresamente prohibida su reproducción, transformación, distribución, comunicación pública, puesta a disposición, extracción, reutilización, reenvío o la utilización de cualquier naturaleza, por cualquier medio o procedimiento, salvo en los casos en que esté legalmente permitido o sea autorizado expresamente por BBVA.