

Empresas unicornio ¿Cuáles son?

Están de moda las empresas unicornio, en economía y en tecnología son una verdadera revolución y nosotros en HostDime queremos ayudar a entender no solo esta terminología sino a divulgar todo su proceso. ¿Nos acompañan?

¡El unicornio es solo una criatura legendaria! Este término también se utiliza en economía para designar determinadas empresas digitales.

La prensa empresarial no deja de cortarse las orejas con estos famosos unicornios que van a cambiar el mundo. Como habrá comprendido, no se trata de un animal de hadas, sino de una empresa disruptiva y ultrainnovadora que muestra un progreso extraordinario. ¿Qué es un unicornio? ¿Cómo una empresa se convierte en unicornio?

Muchos unicornios son empresas emergentes en finanzas, llamadas fintechs, una industria multimillonaria. Básicamente, las [fintech](#) son empresas centradas en el uso de la tecnología para ayudar a las personas a administrar su dinero, como obtener préstamos, comprar productos o invertir.

De la mitología a lo digital, la definición moderna de unicornio

Qué es

Unicornios una especie que se multiplica

Basado en el recuento en tiempo real de CB Insights, una empresa de consultoría y análisis, hoy hay 600 unicornios en el mundo. La mayoría de ellos operan en el sector BtoB y son poco conocidos.

Además, según una clasificación establecida por el banco de inversión británico GP Bullhound, El 48% de los unicornios del mundo están domiciliados en Estados Unidos, como el sitio de alquiler de inmuebles Airbnb o la plataforma de información y entretenimiento online Vice Media. Sin embargo, el número de unicornios asiáticos y, en particular, chinos está aumentando.

En 2013, la analista y creadora de un fondo de inversión estadounidense Aileen Lee dio la primera definición de un “unicornio”, en inglés: Start-up de nueva tecnología creada hace menos de diez años y valorada al menos en mil millones de dólares antes de cotizar en bolsa. Inicialmente, este término se usó solo para empresas estadounidenses, luego se amplió su definición y ahora se refiere a todas las empresas que corresponden a la descripción anterior. En abril de 2021, hay más de 600 unicornios en todo el mundo.

¿Cuáles son las características de los unicornios?

Cuando escucha esta palabra, no puede evitar pensar en el animal con un solo cuerno en la frente que puebla los cuentos de hadas y los sueños de la infancia. Aplicada al campo del emprendimiento, la idea sigue siendo un tanto la misma: es el negocio que todo el mundo sueña con crear; pero que sigue siendo prerrogativa de un número muy limitado de empresarios.

¿De dónde saca el unicornio su

carácter excepcional?

Esencialmente su crecimiento ultrarrápido financiado con fondos externos que permite que la estructura se valore en más de \$ 1 mil millones. La inyección de capital externo permite así a los unicornios desarrollar nuevos servicios y productos, conquistar nuevos mercados y posicionarse internacionalmente, todo en un tiempo récord. Algunos agregan una condición temporal para que un scale-up pueda configurarse como un unicornio: la valoración de más de mil millones debe hacerse dentro de los 10 años posteriores a la creación de la empresa.

¿Cómo convertir una start-up en un unicornio?



El unicornio, una start-up como ninguna otra La innovación, la oferta disruptiva, la ampliación de capital y el ultracrecimiento permiten distinguir a los unicornios de otras empresas. Pero antes de alcanzar este nivel de desarrollo, el

unicornio pasó por las diferentes fases de la vida de la startup, así como por los problemas de financiación asociados.

Su peculiaridad: la secuencia de estos pasos de forma acelerada y montos de captación de fondos mucho mayores.

De la puesta en marcha al unicornio: las diferentes fases de la vida

En primer lugar, la ideación y creación de la puesta en marcha con la implementación del concepto, la definición del Modelo de Negocio y el MVP – Producto Mínimo Viable -. En esta etapa, la puesta en marcha se financia con fondos propios o gracias al apoyo económico de familiares; crowdfunding incluido. Cuando la startup se enfrenta a la realidad del mercado, entra en la etapa semilla.

La recaudación de fondos permite inyectar entre 500.000 y 1 millón de dólares.

Escalar es el siguiente paso: ha validado la idoneidad de su oferta con una necesidad del mercado, ha adquirido los primeros clientes. Ahora debemos dar el siguiente paso: trabajar en una estrategia de adquisición para expandir su mercado y sostener su negocio. En esta etapa, es fundamental estructurar y fortalecer el equipo, especialmente en los puestos directivos. Las nuevas necesidades de financiación requieren una segunda ronda de financiación de la serie A, que varía entre 1 millón y 5 millones de dólares.

Después de la fase de escalado, la empresa comienza una fase de expansión . Habiendo alcanzado la madurez, su desafío es conquistar nuevos mercados internacionales. Pasada del estado de puesta en marcha al de escalamiento, la empresa debe inyectar capital por valor de 5 millones de euros como mínimo. Esta es la serie B. El unicornio es, por tanto, una start-up

que ha tomado estas diferentes etapas de forma acelerada, con inyecciones de capital de hasta 250 millones de dólares, como fue el caso de la francesa [OVH](#) en 2016.

Leer también: [Experiencia del cliente en línea: cómo deben hacer las empresas para diferenciarse](#); [Por qué el plan de recuperación ante desastres ya no debería considerarse una opción para su empresa](#); [La importancia del área de contabilidad en una Compañía](#).