Los abogados corporativos deben adaptarse a "los unicornios"

OPINIÓN
>



ALEJANDRA SANTISTEVAN DE LAS CASAS

Asociada senior del Estudio Muñiz

Hace algunos años, Aileen Lee acuñó el término "unicornio" para aquellas empresas emergentes e innovadoras que superaban su valor a un monto mayor a US$1000 millones antes de salir a la bolsa de valores. En el 2013, se hablaba acerca de 39 unicornios. Ahora, Fortune identifica a más de 80 compañías que han sido valoradas por encima de esa cantidad. Las que encabezan estas listas son Facebook, Xiaomi, Uber, Linkedin, Airbnb, Dropbox, Snapchat, Twitter. En Latinoamérica son cada día más famosas las empresas que logran denominarse como "unicornios" y que además han llegado a superar el valor de mil millones, ejemplos, Mercado Libre, PagSeguro, Nubank y Rappi.

Una de las principales características que definen a los unicornios es que son empresas que inician con pocos inversionistas y una idea innovadora con gran potencial. Sin embargo, su capacidad de inversión no es suficiente para desarrollar esta idea, por lo tanto, entra un nuevo actor para invertir en ella. Generalmente, son fondos de inversión que se interesan y hacen una inversión inicial que no supera los US$ 5 millones y cuando la capacidad de la empresa empieza a emerger, se dan rondas y rondas de financiación que generan un valor enorme.

ISTOCK



La forma de hacer empresa en el mundo está cambiando y las transacciones de compra y venta también. Por eso existe la necesidad al momento de asesorar este tipo de negocios de meterse en ellos y entenderlos.

Ya no basta conocer las típicas cláusulas que tiene un contrato de compraventa de acciones, sino también es imperativo que se firme un convenio de accionistas y se determinen cuáles serán las pautas que deberán regir entre los fundadores y los inversionistas para que este negocio sea exitoso. Los abogados nos hemos convertido en aliados fundamentales de los potenciales unicornios, generando una enorme tranquilidad al momento en que se levanta capital y aumentan los inversionistas. En el Perú no hay ningún unicornio todavía, pero debemos de estar preparados para asesorarlos.