

---

# UNICORNIOS EMERGENTES: UN ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y EUROPA

VIRGINIA HERNÁNDEZ  
MANUEL GONZÁLEZ

En 2013 Aileen Lee utilizó el término “unicornio” para denominar a aquellas empresas con valoración superior a mil millones de dólares (1 billón de dólares en nomenclatura anglosajona) (Lee, 2013; European Unicorn Map, 2022). Estas empresas son consideradas como símbolos del desarrollo tecnológico, la disrupción y la innovación (Kenney y Zysman, 2019) recibiendo, a menudo, la denominación de “campeones” (Testa et al., 2022), “start-ups altamente exitosas” (Kuckertz et al., 2023) o “empresas fantásticas” (Giardino et al., 2023).

Como destacados ejemplos internacionales encontramos empresas de sectores variados como el caso de Blablacar (Francia) o Bolt (Estonia) en el ámbito de la movilidad, Odoó (Bélgica) en el sector del software empresarial, Shein (China) en moda, OpenAI (Estados Unidos) en tecnologías de inteligencia artificial, o Epic Games (Estados Unidos) en videojuegos, entre muchos otros (Expansión 2022, 2023; The Switch, 2023). En el ámbito español, aunque de forma limitada, destacan empresas como Glovo, Idealista o Cabify (GQ, 2022). Las peculiaridades de estas empresas son numerosas. Datos recientes apuntan que las empresas unicornios presentan una valoración agregada en el mercado de 4.300 millones de

dólares (Hurun Research Institute, 2023). A menudo tardan en dar beneficios, pero a la vez suelen cambiar las reglas del juego de la industria en la que emergen, son globales y afectan al empleo, al ecosistema de innovación e incluso a las políticas de los países donde operan (Cristofaro et al., 2023b).

La literatura reciente se ha interesado por este fenómeno examinando los determinantes que explican la aparición de este tipo de empresas, cómo son las características de sus fundadores, del modelo de negocio, de la industria o incluso de aquellas relacionadas con el contexto en que se localizan (Kotha et al., 2022; Giardino et al., 2023). Otros trabajos, se centran en las consecuencias o implicaciones que la existencia de este tipo de empresas tiene, por ejemplo, en el desarrollo y en las ganancias económicas de las localizaciones donde se ubican (Venâncio et al., 2023). Por ello, desde las instituciones públicas el interés también es creciente y, aunque muy pocas empresas consiguen esta denominación, numerosos programas y políticas están encaminadas a aumentar su número y relevancia (Testa et al., 2022).

Igualmente, diferentes trabajos han analizado el fenómeno de las empresas unicornio en torno a ecosistemas de áreas geográ-

ficas concretas. Es el caso de Silicon Valley en California o Pekín en China (Giardino et al., 2023). De hecho, un número muy significativo de empresas unicornio se han creado en Estados Unidos y China (Cristofaro et al., 2023b), por encima del número de este tipo de empresas en Europa (Schaper y Fischer, 2021). El contexto europeo, por el contrario, no parece ser especialmente prolífico en la generación de estas empresas y, a menudo, la literatura habla de la brecha entre Europa y Estados Unidos (Quas et al., 2022). En este sentido, hay especial interés por parte las autoridades y organismos de distintos países europeos, e incluso de las propias instituciones de la Unión Europea, para mejorar el ecosistema emprendedor e incrementar el número de empresas unicornio en este contexto. Por ejemplo, se ha planteado la necesidad de crear mega-fondos europeos capaces de competir con las estructuras financieras de países como Estados Unidos o China (Ambrosio et al., 2021); o de crear mecanismos para hacer a Europa más competitiva en el ecosistema de innovación (Testa et al., 2022). Algunas voces apuntan incluso que ciertas estructuras europeas como el European Innovation Council (EIC) deben convertirse en una “fábrica de unicornios europeas” (Thornhill, 2019). Trabajos recientes ya ponen de manifiesto que algunas medidas establecidas en los últimos años están dando frutos y que, poco a poco, está incrementándose el tamaño y la madurez de la industria del capital riesgo en Europa, con numerosos inversores extranjeros abriendo oficinas en países como Reino Unido para tener un mayor acceso a la aportación de fondos de start-ups de este continente (Testa et al., 2022).

Precisamente, en este trabajo nos centramos en el análisis de algunas de las características de las empresas unicornio en Estados Unidos y Europa que, además, son emergentes o de reciente creación. En particular, este trabajo tiene como objetivo ahondar en el conocimiento del perfil de empresas que no solo han sido valoradas por su excepcional potencial en el mercado, sino que, además, esta extraordinaria valoración ha sido alcanzada en una fecha muy próxima a su nacimiento. Con ello, realizamos una comparativa de distintas características de empresas con alto po-

tencial, localizadas en lugares distintos, Europa y Estados Unidos, lo que nos permite comprender la situación de aquellas más jóvenes; y si ciertas brechas se reducen o se mantienen. El análisis se basa en una muestra de empresas catalogadas como unicornios en sus primeros años de vida (primeros 6 años) y cuya información está disponible en plataformas como European Unicorn Map y CB Insights.

El trabajo se estructura del siguiente modo. En un primer lugar se realiza una revisión de la literatura que ha analizado empresas unicornio, y en particular procedentes de Europa y de Estados Unidos, considerando cuestiones como las características del equipo fundador, el sector, o la valoración y financiación de este tipo de empresas. Seguidamente se describen los datos utilizados, los análisis desarrollados, y los principales resultados obtenidos. Finalmente, presentamos las conclusiones extraídas del estudio, las potenciales líneas de investigación futura y recomendaciones para el ecosistema emprendedor.

## EL ECOSISTEMA EUROPEO Y ESTADOUNIDENSE DE UNICORNIOS

### La brecha en la creación de empresas unicornio entre Europa y EE.UU.

El número de unicornios europeos está muy por debajo de otras zonas geográficas como Estados Unidos y China (Testa et al., 2022). Según la lista de unicornios publicada en CB Insights en el año 2022, de las 1.181 empresas unicornio referenciadas, aproximadamente, el 12% eran empresas europeas, mientras que el porcentaje de unicornios estadounidenses ascendía a casi el 54%.

Dentro del ámbito europeo, los países que tradicionalmente más unicornios han estado generando hasta el momento han sido Reino Unido, Alemania, Francia y Suecia (Testa et al., 2022). Este tipo de empresas se ubican tradicionalmente en las capitales de estos países (Quas et al., 2022). La concentración de empresas unicornio en estas localizaciones pone de manifiesto que en

otras economías periféricas del continente europeo se encuentran muchas más dificultades para el desarrollo de este tipo de empresas (Owen y Mason, 2019).

En Estados Unidos, dos grandes zonas destacan en el número de empresas unicornios que generan, California y Massachusetts. En estas zonas se han generado clústeres o ecosistemas que ofrecen una atmósfera, infraestructuras, acceso a capital humano y financiero, redes, etc. que retroalimentan la aparición de nuevas empresas con potencial (Giardino et al., 2023). Estos estados se consideran muy atractivos para las empresas con mayor potencial haciendo no solo que numerosas empresas se creen allí sino también que otras creadas en otras zonas de Estados Unidos se relocalizan en estas ubicaciones (De Prijcker et al., 2019).

### Características del equipo fundador

Diferentes características sobre el equipo fundador han sido examinadas en la literatura para explicar la creación de este tipo de empresas. Entre otras cuestiones, se ha examinado el papel del género o el tamaño del equipo fundador.

Con respecto a la primera, existe consenso sobre la mayor presencia de empresas unicornio lideradas por hombres con respecto a mujeres independientemente del contexto. El trabajo de Kotha et al. (2022) encuentra que la mayoría de fundadores de unicornios de distintos países son fundadas por hombres. De forma similar, el trabajo de Schaper y Fischer (2021) para el caso de China observan que predominan las empresas unicornio fundadas por hombres. Algunos trabajos apuntan al sesgo de género que existe en la valoración de compañías de alto potencial y cómo los fundadores hombres suelen ser mejor valorados que sus homólogas femeninas (Kanze et al., 2018). Otros trabajos muestran que parte de estas diferencias también se producen porque los negocios liderados por mujeres señalizan menos su potencial de crecimiento a los inversores (Guzman y Kacperczyk, 2019).

En cuanto al papel del tamaño del equipo fundador en la emergencia de empresas

unicornio, existen argumentos contradictorios (Greenberg y Mollick, 2018). Por un lado, la creación de empresas de alto potencial suele requerir de habilidades y recursos que suelen ser difíciles de encontrar en el liderazgo de una única persona. Por otro lado, la incertidumbre que suele acompañar a este tipo de proyectos suele generar tensiones que son más difíciles de gestionar en equipos más grandes. El trabajo de Kotha et al. (2022) encuentra que las empresas unicornio creadas por un solo fundador alcanzan tal valoración antes que aquellas creadas por varios fundadores, y de forma similar Greenberg y Mollick (2018) que las empresas fundadas por un solo fundador sobreviven más tiempo. El trabajo de Miloud et al. (2012) muestra, sin embargo, que son los equipos los que reciben valoraciones más altas. En cualquier caso, conocemos muy poco sobre potenciales diferencias que puedan existir entre los contextos europeo y estadounidense sobre el tamaño de los equipos fundadores para este tipo de empresas.

### Sectores

Con los avances en las tecnologías de la información y la digitalización diferentes estudios muestran cómo las empresas unicornio a nivel global las han aprovechado para revolucionar distintos sectores. Por ejemplo, numerosas empresas unicornio se encuentran en el sector financiero desarrollando proyectos de Fintech (Testa et al., 2022). De forma similar, destaca el sector del software especialmente con empresas centradas en el diseño de soluciones para consumidores (B2C) o para empresas (B2B). Otros sectores, sin embargo, se encuentran especialmente representados en localizaciones determinadas. Por ejemplo, Testa et al. (2022) muestran que la representación de empresas unicornio en el sector de la salud en Europa está muy por detrás de las cifras en Estados Unidos.

### Acceso a recursos financieros

Diferentes trabajos han analizado las razones que explican por qué Europa está por

detrás de Estados Unidos en la creación de empresas y por qué esta brecha se intensifica si consideramos las start-ups con mayor potencial de crecimiento como serían las empresas unicornio (Ambrosio et al., 2021). Entre ellas destacan la fragmentación del mercado, las regulaciones, el acceso a habilidades de empleados y el acceso a financiación (Reypens et al., 2020). Las start-ups unicornio son consideradas como aquellas con mayor potencial de crecimiento o posibilidad de escalar y, por tanto, requieren de mayores fondos financieros (Giardino et al., 2023). Precisamente, la falta de acceso a estos recursos es uno de los factores destacados que explican la menor aparición de este tipo de empresas en el contexto europeo (Quas et al., 2022). El acceso a capital es un factor crítico en el éxito de nuevas empresas especialmente cuando se trata de proyectos con ciclos de desarrollo de producto largos (Kirwan et al., 2019). La brecha de capital entre Europa y Estados Unidos en rondas más tardías de financiación limita la posibilidad de escalar para las primeras con respecto a las segundas (Aernoudt, 2017). Estudios recientes muestran que las empresas europeas atraen un 54% menos de fondos comparados con las estadounidenses (Reypens et al., 2020). Este aspecto también está relacionado con la velocidad con la que una empresa adquiere el *status* de unicornio. Así, también se ha puesto de manifiesto que las empresas unicornio europeas suelen tardar más en alcanzar valoraciones que las sitúen en dicha categoría, frente a sus homólogas chinas o estadounidenses (Testa et al., 2022).

### Decisiones de relocalización internacional de unicornios en Europa y Estados Unidos

Las restricciones en el acceso a recursos financieros, mencionadas anteriormente explican también que numerosas start-ups con alto potencial internacionalicen su actividad de manera temprana o que incluso cambien su ubicación a países que ofrecen más oportunidades en la captación de fondos (Onetti y Pisoni, 2021). Estados Unidos es el ecosistema de start-ups más desarro-

llado del mundo, siendo valorado como el país más atractivo de capital riesgo y privado (Groh et al., 2023). Algunos estudios apuntan incluso que los inversores más importantes se concentran en Estados Unidos hasta el punto que en este país se levantan 8 veces más fondos de *venture capital* que en Europa (Ambrosio et al., 2021). Ante esta situación, a menudo las empresas con mayor potencial buscan inversores de otras zonas geográficas, especialmente de fondos estadounidenses, no sin que ello derive en consecuencias relacionadas con la pérdida de conocimiento, talento y captación de ingresos para el contexto de origen (Braun et al., 2021). De hecho, algunos trabajos apuntan que no son pocos los casos en los que inversores estadounidenses requieren que las empresas a las que financian se ubiquen o muevan a puntos geográficamente cercanos a ellos para tener mayor contacto con los fundadores y crear una red más próxima (Onetti y Pisoni, 2021). La literatura ha comprobado que los inversores añaden valor, pero con ello influyen también en las decisiones estratégicas de las empresas de alto potencial de crecimiento (Fernhaber y McDougall-Covin, 2009), siendo la localización de la empresa una de ellas. La inversión extranjera en estas empresas aumenta las posibilidades de relocalización e incluso de adquisiciones por parte de empresas extranjeras (Quas et al., 2022). En el caso europeo, el trabajo de Weik y Braun (2021) se observa que el 14% de las empresas que reciben capital de inversión de Estados Unidos relocalizan su sede en este país.

Para determinar cómo son las características de las empresas unicornio de reciente creación, se realiza a continuación un análisis exploratorio.

## METODOLOGÍA

### Datos

Para el estudio de las características de las empresas unicornio de reciente creación y su estudio comparativo entre Europa y Estados Unidos, se utiliza información procedente de diferentes fuentes. Por un lado, se

accede a información publicada por las plataformas European Unicorn Map<sup>1</sup> para las empresas unicornio europeas y CB Insights<sup>2</sup> para las empresas unicornio estadounidenses. Esta información es complementada con otras fuentes como Dealroom, Crunchbase, Tracnx, LinkedIn y las websites de las propias empresas. Investigaciones previas han utilizado de forma habitual estas fuentes de información (Kotha et al., 2020; Piaszkowska et al., 2021; Venâncio et al., 2023).

Dado que este trabajo tiene como objetivo analizar empresas que han alcanzado la denominación de unicornio y que, además, sean empresas de reciente creación, seleccionamos información únicamente de aquellas empresas que hayan nacido entre los años 2016 y 2022 incluidos, y cuya valoración haya alcanzado en este periodo, como mínimo, 1.000 millones de dólares. Con ello, obtenemos una muestra de 239 empresas de las que 32 tienen su sede ubicada en el continente europeo y 207 en Estados Unidos.

## Variables

Las variables utilizadas para el análisis de este estudio exploratorio son las siguientes:

- 1) *Número de fundadores (n\_founders)*: variable continua que mide el número de personas que forman el equipo fundador de la empresa.
- 2) *Presencia de mujeres en el equipo fundador (female\_founder)*: variable dummy que toma valor 1 si hay al menos una mujer en el equipo fundador y 0 en caso contrario.
- 3) *Industria principal de la actividad de la empresa (industry)*: variable categórica que indica la industria a la que pertenece la actividad principal de la empresa. Las industrias consideradas son las siguientes: Tecnología empresarial (*Enterprise Tech*); Servicios financieros (*Financial Services*); Consumo y distribución (*Consumer & Retail*); Salud (*Healthcare & Life Sciences*); Industrial

(*Industrials*); Seguros (*Insurance*); Media y entretenimiento (*Media & Entertainment*).

- 4) *Edad (age)*: variable continua que mide el número de años transcurridos desde la fundación de la empresa hasta el año 2022.
- 5) *Número de años hasta alcanzar la denominación de unicornio (found\_unic)*: se trata de una variable continua que mide el número de años transcurridos desde la fundación de la empresa hasta la denominación de unicornio.
- 6) *Valoración de la empresa (valuation)*: valoración monetaria de la empresa (en millones de dólares).
- 7) *Cantidad de fondos levantados (raised)*: fondos monetarios recibidos de inversores (en millones de dólares) hasta diciembre de 2023.
- 8) *Número de inversores (n\_investors)*: variable continua que mide el número de inversores que han invertido en la empresa hasta diciembre de 2023.
- 9) *Región Europa o EE.UU. (USA)*: variable dummy que toma valor 1 si la empresa tiene la sede en Estados Unidos y 0 si tiene la sede en Europa.
- 10) *Cambio de sede (founding\_other)*: variable dummy que toma valor 1 si la empresa fue fundada en otro país al que tiene su sede a fecha de diciembre de 2023.

En la tabla 1 se muestra un resumen de los descriptivos de estas variables (excepto para el caso de la variable sobre sector).

A partir de estas variables, realizamos un análisis exploratorio incluyendo en el mismo tests de diferencias de medias y proporciones.

## RESULTADOS

Nuestros resultados muestran, en la línea de trabajos previos sobre empresas uni-

<sup>1</sup> europeanunicornmap.com/

<sup>2</sup> cbinsights.com/research-unicorn-companies

**TABLA 1  
DESCRIPTIVOS**

<b>Variable</b>	<b>Media</b>	<b>Desv. Típica</b>	<b>Min</b>	<b>Max</b>
<i>N_founder</i>	2,34	1,06	1	6
<i>Female</i>	0,12	0,32	0	1
<i>Age</i>	4,47	1,42	1	6
<i>Found_Unic</i>	3,50	1,39	0	6
<i>Valuation</i>	2.595,19	2.449,67	1.000	13.300
<i>Raised*</i>	524,87	768,43	0,04	8.612
<i>N_investors**</i>	16,20	11,02	1	95
<i>USA</i>	0,87	0,34	0	1
<i>Founding_other</i>	0,13	0,34	0	1

N. Obs= 239, excepto para Raised\* (n=237) y N\_investors\*\* (n=238)

Fuente: elaboración propia

cornio, que hay una clara diferencia en el número absoluto de empresas unicornio emergentes o de reciente creación entre Europa y Estados Unidos. Mientras que en Europa encontramos 32 empresas de este tipo, en Estados Unidos el número asciende a 207. Sin embargo, estas diferencias en el número absoluto de empresas, se reducen si hacemos la comparación en términos relativos. Las empresas unicornio emergentes representan casi el 25% de las empresas unicornios listadas en Europa por parte de Europeanunicornmap.com (en el informe de 2022 aparecían 130 empresas) y este porcentaje es del 34% para el caso estadounidense (de 608 unicornios identificadas por CB Insights). Este resultado muestra que al menos en términos relativos, la proporción empresas unicornio emergentes de uno y otro contexto son similares.

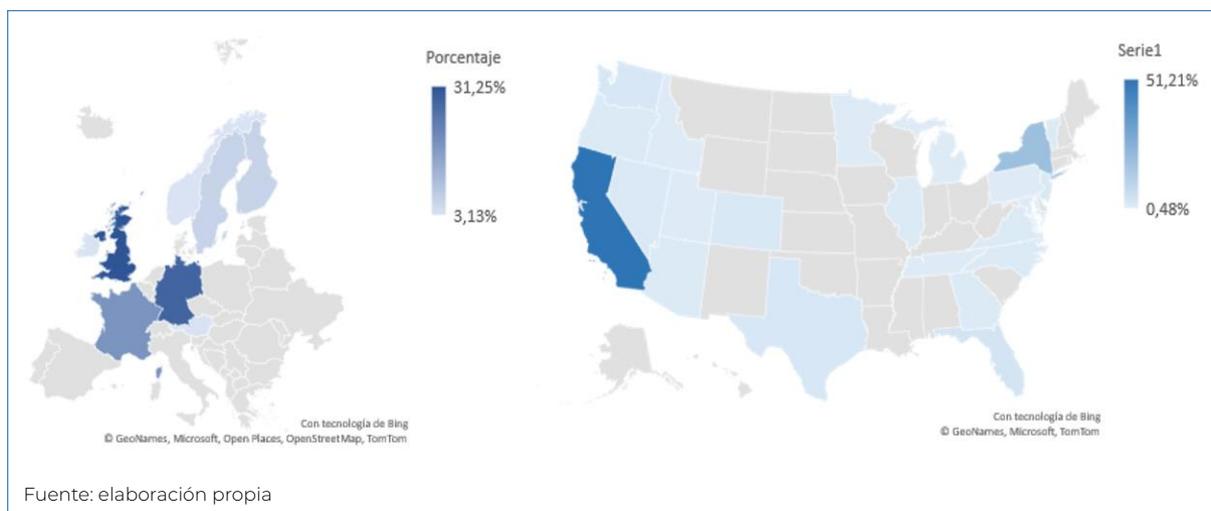
Considerando la distribución de las observaciones pertenecientes a empresas europeas y estadounidenses según la localización de sus sedes, tal y como muestra la figura 1, en el caso de Europa, aproximadamente el 84% de las empresas se encuentran ubicadas en las capitales de los respectivos países de origen. Además, tres capitales concentran casi el 70% de estos unicornios europeos: Londres es la capital que concentra más unicornios europeos emergentes (aproximadamente el 28%), seguida de Berlín (aproximadamente 25%)

y de París (aproximadamente el 15%). En la línea de trabajos previos, la representatividad de unicornios emergentes en Europa sigue presentando deficiencias en economías periféricas.

Por su parte, en el caso estadounidense, destacan dos grandes polos en la costa oeste y este. Por un lado, el estado de California que es la sede de aproximadamente el 51% de las empresas unicornios de reciente creación estadounidenses, seguido del estado de Nueva York con aproximadamente el 19% de estas empresas. En este país la capitalidad no es un factor determinante sino la existencia de clústeres tecnológicos de especial relevancia. Para California destaca la ciudad de San Francisco representando casi un 30% de las empresas unicornio emergentes de Estados Unidos (elevándose al 42% si se considera la zona de la bahía de San Francisco en su conjunto, donde el 48% de estas empresas pertenecen al sector Tecnología empresarial). Para el estado de Nueva York, la ciudad del mismo nombre cuenta con casi el 19% de las observaciones, de las que alrededor del 40% también pertenecen al sector de Tecnología empresarial.

Igualmente, realizamos un análisis sobre las características de las empresas unicornio de reciente creación en relación a su equipo fundacional y a los sectores que pertenecen.

**FIGURA 1**  
**PORCENTAJE DE UNICORNIOS EMERGENTES EN EUROPA (IZQUIERDA)**  
**Y ESTADOS UNIDOS (DERECHA)**



Fuente: elaboración propia

En primer lugar, examinamos potenciales diferencias en los equipos fundadores de estas empresas en uno y otro contexto. En concreto, los análisis de la tabla 2 muestran que no existen diferencias significativas en el número de fundadores que en uno y otro caso se encuentra en torno a dos personas. De entre las empresas europeas, seis tienen un único fundador, como Hmd. o Copper. co, lo que representaría casi un 19% de las empresas unicornio emergentes europeas de la muestra; y entre las estadounidenses el número se eleva a 45 empresas, como Cerebral o Tekion, que representan casi un 22% de la muestra.

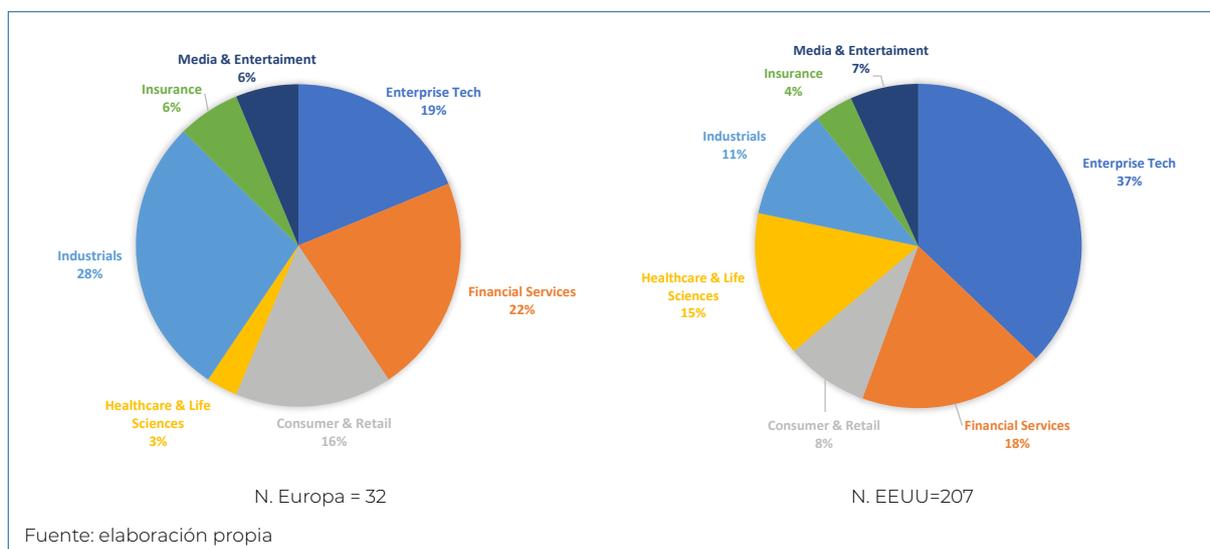
Sin embargo, al analizar las diferencias en la participación de mujeres en el equipo de fundador, observamos diferencias significativas. Es especialmente llamativo que entre las 32 empresas europeas analizadas ninguna tenga en el equipo fundador a una mujer. En el caso estadounidense, encontramos que un 13,5% de empresas que cuentan al menos con una mujer en dicho equipo (algunos ejemplos son las siguientes empresas: Upgrade, Cityblock Health o Papaya Global).

En segundo lugar, examinamos la distribución de las empresas unicornio emergentes pertenecientes a países europeos y a Estados Unidos, según la industria principal a la que pertenecen. Tal y como se observa

en la figura 2, dos sectores coincidentes se encuentran entre los más importantes en uno y otro caso, aunque con distinta importancia: el sector de tecnología empresarial y el sector de servicios financieros. No obstante, encontramos algunas diferencias. En Europa casi del 70% de las empresas pertenecen a las siguientes categorías: sector industrial (con empresas como Agile Robots o Enpal) con un 28% de las observaciones europeas, seguidas de empresas del sector de servicios financieros (con empresas como Wayflyer o Zilch) y de tecnología empresarial (como Graphcore o Swile) con un 22% y un 19% de las observaciones, respectivamente.

Por su parte, en Estados Unidos, casi el 70% de las empresas están en los siguientes 3 sectores: más de un tercio de la muestra pertenece al sector de tecnología empresarial (como Abnormal Security o Persona) con un 37%, seguido del sector de servicios financieros (como Spotter o Chipper Cash) con un 18%, y, por último, del sector salud (como Generate Bio o Modern Health) con un 15%. Destaca, por tanto, la mayor importancia de unicornios emergentes en el sector industrial en Europa (comparado con Estados Unidos, donde alcanzaría sólo un 11%), y la mayor importancia del sector salud en Estados Unidos (comparado con Europa, donde se reduce al 3%).

**FIGURA 2**  
**PORCENTAJE DE UNICORNIOS EMERGENTES POR INDUSTRIA EN EUROPA (IZQUIERDA)**  
**Y ESTADOS UNIDOS (DERECHA)**



Con respecto a la valoración y capital levantado por estas empresas, analizamos las potenciales diferencias existentes en uno y otro contexto sobre la valoración obtenida, el acceso a recursos financieros y el número de inversores implicados. En la tabla 3, los resultados muestran que no existen diferencias significativas en la valoración que reciben las empresas de una y otra zona geográfica. Tampoco se observan diferencias significativas en el número de inversores de las empresas de una y otra procedencia. Sin embargo, si se tiene en cuenta la inversión levantada, la media de las empresas europeas supera significativamente a la media estadounidense. Adicionalmente, nuestros análisis también muestran que unas y otras empresas no presentan diferencias significativas en los años que tardan en alcanzar la categoría de unicornios. Encontramos que, en Europa, entre las empresas unicornio emergentes que antes consiguen serlo están empresas como Hopin, Flink o SellerX que lo hacen con un año de antigüedad, y entre las que más tardan empresas como Zego, Alan o Forto, que tardan cinco años desde su fundación. Entre las estadounidenses, entre las que antes entran en esta categoría encontramos empresas como Mysten Labs, Click House o Airbyte, y entre las que más tardan Capitolis, Somatus o Electric.

Por último, analizamos las decisiones de relocalización. Es destacable que algunas de las empresas de la muestra han experimentado un cambio de sede. En concreto, de las observaciones examinadas, 31 empresas han cambiado su sede de país, lo que representa aproximadamente un 13% de las start-ups unicornio de reciente creación de la muestra. Este porcentaje se corresponde casi íntegramente con empresas que trasladan su sede a Estados Unidos. De hecho, solo una empresa de la muestra cambia su sede a un país europeo, siendo procedente de otro país europeo (Zego que creada en Estonia tiene su sede en Reino Unido).

En el contexto estadounidense, observamos que alrededor del 15% de las start-ups unicornio emergentes con sede en este país proceden de otros países. En concreto, 21 empresas (que representan el 10% de las empresas unicornio de nueva creación de la muestra ubicadas en Estados Unidos) proceden de Israel (algunos ejemplos son Fireblocks, Melio, o Verbit); y 5 empresas (que representan el 2,4% de las empresas unicornio de nueva creación ubicadas de Estados Unidos) proceden de países europeos (como Hugging Face creada en Francia, o Anchorage creada en Portugal). El resto proceden de otras partes del mundo. De estas empresas que trasladan su sede a Estados Unidos, más del 75% per-

**TABLA 3**  
**DIFERENCIA DE MEDIAS DE LAS VALORACIONES Y CAPITAL LEVANTADO ENTRE EMPRESAS UNICORNIO EMERGENTES DE EUROPA Y ESTADOS UNIDOS**

	<b>Media Europa</b>	<b>Media EE.UU</b>	<b>Dif. Europa-EE.UU</b>
Valoración (millones \$) ( <i>valuation</i> )	2.165,31 (32)	2.661,64 (207)	-496,33 <sup>ns</sup>
Capital levantado (millones \$) ( <i>raised</i> )	931,52 (32)	461,89 (205)	470,13 <sup>***</sup>
Número de inversores ( <i>n_investors</i> )	17,75 (32)	15,96 (206)	1,79 <sup>ns</sup>
Años en ser unicornio ( <i>found_unic</i> )	3,22 (32)	3,54 (207)	-0,32 <sup>ns</sup>

\*\*\* .001; \*\* .01; \* .05; +0.1; nsno significativo. Número de observaciones entre paréntesis.

Fuente: elaboración propia

tenecen a los sectores ya comentados anteriormente en los que destaca este país: tecnología empresarial (40%); servicios financieros (27%) y salud (10%). Igualmente, sobre el destino escogido dentro de Estados Unidos los estados de Nueva York y California captan alrededor del 87% de estas empresas (14 y 12 empresas que representan el 47% y 40% de las observaciones, respectivamente).

Al realizar un test de diferencia de medias, observamos en la tabla 4 que estas empresas que cambian de país de sede, comparadas con las que no lo hacen, tienen significativamente más edad (media de 5,26 años frente a 4,35 años), tardan más tiempo en convertirse en unicornio (media de 4,19 años frente a 3,39 años) y captan la atención de más inversores. No obstante, no hay diferencias significativas en términos de valoración o de capital levantado.

**TABLA 4**  
**DIFERENCIA DE MEDIAS ENTRE OBSERVACIONES DE EMPRESAS QUE CAMBIAN EL PAÍS DE LA SEDE**

	<b>Media</b> (cambian de sede) "A"	<b>Media</b> (no cambian de sede) "B"	<b>Dif.</b> "A" vs. "B"	<b>Media</b> (cambian de sede -solo EE.UU.) "C"	<b>Media</b> (no cambian de sede -solo EE.UU.) "D"	<b>Dif.</b> "C" vs "D"
Valoración (millones \$) ( <i>valuation</i> )	3.160 (31)	2.511,01 (208)	648,99 <sup>ns</sup>	3.228,67 (30)	2.565,54 (177)	663,13 <sup>+</sup>
Capital levantado (millones \$) ( <i>raised</i> )	476,50 (31)	532,66 (206)	55,65 <sup>ns</sup>	485,65 (30)	457,24 (175)	28,41 <sup>ns</sup>
Número de inversores ( <i>n_investors</i> )	19,48 (31)	15,71 (207)	3,77 <sup>*</sup>	19,7 (30)	15,32 (176)	4,38 <sup>**</sup>
Edad ( <i>age</i> )	5,26 (31)	4,35 (208)	0,91 <sup>***</sup>	5,23 (30)	4,33 (177)	0,91 <sup>***</sup>
Años en ser unicornio ( <i>found_unic</i> )	4,19 (31)	3,39 (208)	0,80 <sup>**</sup>	4,17 (30)	3,43 (177)	0,73 <sup>**</sup>

\*\*\* .001; \*\* .01; \* .05; +0.1; nsno significativo. Número de observaciones entre paréntesis.

Fuente: elaboración propia

Resultados similares se observan cuando la muestra se restringe únicamente al caso estadounidense (en tanto que la mayoría de empresas reubicadas lo hacían en este país). En este último caso, además del número de inversores, la edad y el número de años en ser unicornios, la valoración también es significativamente mayor para las empresas que cambian de sede.

## DISCUSIÓN

A partir de nuestros análisis observamos que, a pesar de la brecha en el número absoluto de empresas unicornio emergentes entre Europa y Estados Unidos, en la línea de estudios previos (Giardino et al., 2023; Quas et al., 2022), existen numerosas similitudes en sus características. Por un lado, los equipos fundadores tienen tamaños similares, y los sectores de la tecnología empresarial y de servicios financieros se encuentran entre los más importantes en uno y otro caso. Por otro lado, las empresas unicornio emergentes europeas y estadounidenses presentan niveles de valoración similares y tardan tiempos parecidos en alcanzar la valoración de unicornio. Por último, se ubican en localizaciones específicas, no siendo homogénea su distribución por sus respectivas geografías.

Las diferencias se centrarían en varias cuestiones. Por un lado, si bien el liderazgo de estas empresas es eminentemente masculino, observamos que esto es especialmente acuciante en Europa. Nuestros análisis muestran que no hay mujeres liderando unicornios de reciente creación en Europa mientras que sí aparecen en EE.UU. Por otro lado, resulta igualmente llamativa la menor presencia de empresas unicornio emergentes europeas en el sector salud. Por último, es también destacable la mayor relocalización de empresas unicornio de reciente creación en Estados Unidos procedentes de otros países y, por tanto, la menor atracción de empresas con alto potencial procedentes de otros países en el contexto europeo. En cualquier caso, y como nota positiva para las empresas unicornio emergentes de Europa, nuestros análisis muestran su mayor capacidad de obtención de

fondos (en promedio) con respecto a las estadounidenses.

Este análisis exploratorio pone de manifiesto la necesidad de seguir avanzando en el conocimiento de las empresas unicornios emergentes, abriendo nuevas preguntas y líneas de investigación, como se plantea a continuación:

- La mayor captación de capital entre las empresas unicornio emergentes europeas, frente a las estadounidenses, podría tener que ver con una posible mayor confianza en las primeras por parte de los inversores. Sería necesario analizar el impacto de casos negativos como WeWork o Theranos en el mercado norteamericano (Casnici, 2021), o cómo las situaciones de sobrevaloración pueden hacer desconfiar a los inversores (Kucertz et al., 2023). Algunas preguntas pueden ayudarnos a seguir avanzando este tópico son: ¿Qué factores fomentan la confianza de los inversores? ¿Cómo impacta el modelo de negocio en la captación de inversión?
- El análisis de la decisión de relocalización de empresas israelíes en Estados Unidos puede servir como caso de estudio para conocer con más detalle las motivaciones detrás de esta decisión. El conocimiento de estas cuestiones puede ser especialmente valioso para reguladores, especialmente en el contexto europeo, a la hora de diseñar políticas que permitan fomentar la atracción de empresas de alto potencial procedentes de otros países (Braun et al., 2021). Por ejemplo, entre Israel y Estados Unidos se fomentan numerosas conexiones, especialmente entre universidades israelíes y del área de California, así como otros conectores gubernamentales y no gubernamentales (BayArea Council Economic Institute, 2021). Algunas cuestiones que surgen son: ¿Qué tipo de redes es necesario fomentar para conseguir que emprendedores de otras regiones elijan el viejo continente? ¿Existen otros aspectos valorables más allá del acceso a inversión?
- Sería igualmente necesario que más estudios analizaran si el modelo “unicor-

nio” es el modelo a seguir tal y como lo conocemos. Algunos autores apuntan a que este tipo de empresas son muy escasas y que sin embargo pueden fomentar expectativas poco realistas entre potenciales emprendedores, creadores de políticas públicas e inversores (Giardino et al., 2023). La categorización de estas empresas según su nivel de valoración no siempre se traduce en la generación de ingresos y beneficios (Bock y Hackober, 2020). Por ello, algunos incluso apuntan a la existencia de una burbuja de unicornios (Cristofaro et al., 2023a). Esta cuestión debe ser analizada también desde una perspectiva de género ante la menor de mujeres liderando empresas unicornio emergentes. Algunas preguntas que pueden surgir son: ¿Qué determina el sesgo de valoración en las empresas fundadas por emprendedoras o con mujeres en los equipos emprendedores, especialmente las de reciente creación?

- Por último, futuros trabajos pueden examinar una potencial redistribución en la aparición de estas empresas en otras localizaciones. Si bien, parece que, tanto en Estados Unidos como en Europa, existen ciertos polos o *hubs* que dominan las ubicaciones de las empresas unicornio emergentes, lo cierto es que algunos factores pueden contribuir a que otras zonas vayan ganando importancia. Por un lado, el desarrollo de nuevas tecnologías que permiten el trabajo remoto, harían posible a potenciales unicornios de países periféricos, por ejemplo, de la zona sur o este de Europa, a acceder a talento más allá de sus sedes de origen. De hecho, informes recientes apuntan que está disminuyendo la importancia que los fundadores de start-ups europeas dan a la reubicación de empleados, a la proximidad con inversores, e incluso a tener una ubicación física (State of European Tech, 2021). Por ello, preguntas relevantes para futuros estudios pueden ser algunas como: ¿Qué factores de éxito se asocian a start-ups unicornio ubicadas en localizaciones más atípicas? ¿Cómo ayudan las tecnologías digitales a descentralizar el fenómeno emprendedor

de alto potencial? Por otro lado, es necesario seguir trabajando en una mejora de los incentivos fiscales para nuevas empresas, en relación a la actividad de I+D o en el impuesto de sociedades, con exenciones o reducciones en costes salariales, e incluso para la atracción de inversores. En este sentido, sería conveniente profundizar en los incentivos fiscales más determinantes para que las start-ups alcancen la denominación de unicornio.

De este trabajo también se desprenden diferentes recomendaciones para estimular la creación de empresas con alto potencial. Éstas se plantean desde diferentes perspectivas: desde el ámbito político, inversor, e incluso con respecto a instituciones educativas y de investigación que puedan verse implicadas en el ecosistema emprendedor. A continuación, se exponen algunas:

- Proporcionar apoyo gubernamental y político: los gobiernos pueden desempeñar un papel crucial en el fomento de la innovación y el espíritu empresarial por diferentes vías. Por un lado, mediante la creación de políticas favorables, incentivos fiscales y marcos normativos. Por otro, pueden crear fondos específicos para conceder subvenciones, préstamos y ayudas a las nuevas empresas. Igualmente, agilizando y simplificando los procesos normativos y administrativos para poner en marcha y gestionar una empresa.
- Impulsar la inversión de capital riesgo: facilitar la creación de fondos de capital riesgo y redes de *business angels*. Aquí también será importante proporcionar incentivos fiscales, garantías financieras y apoyo a las inversiones de capital riesgo para atraer a más inversores privados.
- Fomentar la colaboración entre el mundo académico y la industria: fomentar la colaboración entre universidades, institutos de investigación y sectores privados para salvar la distancia entre la investigación y la comercialización. Esto puede conducir al desarrollo de productos y tecnologías innovadoras con un gran potencial de mercado.

- Apoyar la creación de redes y la colaboración: crear plataformas y eventos que faciliten la creación de redes, la mentoría y la colaboración entre empresarios, inversores y expertos del sector. Esto puede ayudar a establecer relaciones y acceder a recursos. En este sentido, pueden ser muy útiles diversos canales de comunicación como conferencias, seminarios, plataformas online y eventos de *networking* para mostrar casos de éxito y oportunidades.
- Promover el desarrollo de competencias y la educación empresarial: invertir en programas de desarrollo de competencias y educación empresarial para fomentar y desarrollar la mentalidad empresarial en las personas. Así será posible acceder a talento capaz de poner en marcha empresas innovadoras.
- Fortalecer los ecosistemas de creación de empresas: construir un ecosistema de apoyo mediante el establecimiento de incubadoras, aceleradoras y espacios de co-working para proporcionar la infraestructura necesaria.

## NOTA

Este trabajo ha sido financiado por los proyectos siguientes: Excelencia de profesores universitarios de la Comunidad de Madrid (EPUC3M20) en el contexto del V PRICIT TED2021-130042B-I00, financiado por MCIN/AEI/10.13039/501100011033 y la Unión Europea NextGenerationEU/ PRTR; y PID2019-106874GB-I00/AEI/10.13039/501100011033, financiado por la Agencia Española de Investigación del Ministerio de Ciencia e Innovación.

## REFERENCIAS

- Aernoudt, R. (2017). Executive Forum: the scale-up gap: and how to address it. *Venture Capital*, 19(4), 361-372.
- Ambrosio, F., Brasili, A. (2021). European Scale-Up Gap: Too few good companies or too few good investors? Directorate-General for Research and Innovation. European Commission.
- BayArea Council Economic Institute (2021). Silicon Valley to Silicon Wady. California's Economic Ties with Israel. Disponible en <http://www.bayareaeconomy.org/files/pdf/SiliconValleyToSiliconWadi.pdf>
- Bock, C., & Hackober, C. (2020). Unicorns-what drives multibillion-dollar valuations?. *Business Research*, 13, 949-984.
- Braun, R., Weik, S., & Achleitner, A. K. (2021). Follow the Money: How Venture Capital Facilitates Emigration of Firms and Entrepreneurs in Europe. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3415370>
- Casnici, C. V. C. (2021). The Rise of Unicorn Companies: A Magical Growth?. In *The palgrave handbook of corporate sustainability in the digital era* (Eds. S.H. Park, M.A. Gonzalez-Perez, D.E. Floriani), 581-593.
- Cristofaro, M., Giannetti, F., & Abatecola, G. (2023a). The initial survival of the Unicorns: a behavioral perspective of Snapchat. *Journal of Management History*.
- Cristofaro, M., Kask, J., Muldoon, J. (2023b). Guest editorial: Exploring the entrepreneurial jungle: unicorns, gazelles, zebras and other venture species. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 30 (6): 1065-1087.
- de Prijcker, S., Manigart, S., Collewaert, V., Vanacker, T. (2019). Relocation to Get Venture Capital: A Resource Dependence Perspective. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 43(4), 697-724.
- European Unicorn Map (2022). The 2022 European Unicorn & Soonicorn report. Acceso en diciembre de 2024. <https://europeanunicornmap.com/>
- Expansión 2022. El mapa europeo de los unicornios digitales Acceso en enero de 2024. <https://www.expansion.com/economia-digital/companias/2022/09/29/63347c44468aeb244e8b46a0.html>
- Expansión (2023). Los unicornios de la inteligencia artificial. Acceso en enero 2024. <https://www.expansion.com/economia-digital/2023/05/25/646eab4ae5fdeac62f8b4583.html>
- Fernhaber, S.A., McDougall-Covin, P.P. (2009). Venture capitalists as catalysts to new venture internationalization: the impact of their knowledge and reputation resources. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(1), 277-295.
- Giardino, P. L., Delladio, S., Baiocco, S., Caputo, A. (2023). Beyond myth: a systematic literature review on the emergence of unicorn firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development* 30(6): 1156-1177.
- GQ (2022). Estos son los 9 unicornios españoles: Glovo, Cabify, eDreams, Idealista, Devo, Jobandtalent, Travelperk, Wallbox y Flywire. Acceso en enero de 2024. <https://www.revistagq.com/noticias/articulo/unicornios-espanoles-glovo-cabify-edreams-idealista-devo-jobandtalent-travelperk-wallbox-flywire>
- Greenberg, J., & Mollick, E. R. (2018). Sole survivors: solo ventures versus founding teams. *Available at SSRN 3107898*.
- Groh, A., Liechtenstein, H., Lieser, K., Biesinger, M. (2023). The venture capital and private equity country attractiveness index 2023. IESE. Acceso, diciembre 2023 <https://blog.iese.edu/vcpeindex/>
- Guzman, J., & Kacperczyk, A. O. (2019). Gender gap in entrepreneurship. *Research Policy*, 48(7), 1666-1680.
- Hurun Research Institute (2023). Global Unicorn Index. Acceso en enero de 2024. <https://www.hurun.co.uk/hurun-global-unicorn-index-2023-full-report.php>

- Kanze, D., Huang, L., Conley, M. A., Higgins, E. T. (2018). We ask men to win and women not to lose: Closing the gender gap in startup funding. *Academy of Management Journal*, 61(2), 586-614.
- Kenney, M., Zysman, J. (2019). Unicorns, Cheshire cats, and the new dilemmas of entrepreneurial finance. *Venture Capital*, 21(1), 35-50.
- Kirwan, P., Ratinho, T., van der Sijde, P., Groen, A.J. (2019). The early development of International New Ventures: a multidimensional exploration. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 25(6), 1340-1367.
- Kotha, S., Shin, S.J., Fisher, G. (2022). Time to unicorn status: An exploratory examination of new ventures with extreme valuations. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 16(3), 460-490.
- Kuckertz, A., Scheu, M., Davidsson, P. (2023). Chasing mythical creatures - A (not-so-sympathetic) critique of entrepreneurship's obsession with unicorn startups. *Journal of Business Venturing Insights*, 19, e00365.
- Lee, A. (2013). Welcome to the Unicorn club: Learning from billion-dollar startups. Acceso en diciembre de 2024. <https://techcrunch.com/2013/11/02/welcome-to-the-unicorn-club/>
- Miloud, T., Aspelund, A., & Cabrol, M. (2012). Startup valuation by venture capitalists: an empirical study. *Venture Capital*, 14(2-3), 151-174.
- Onetti, A., Pisoni, A. (2021). Fundraising strategies for early internationalizing startups: the dual model approach. In *Entrepreneurial Internationalization in an Increasingly Digitized and Networked World Economy* (Eds. H. Etemad, N. Evers, S. Kock), pp: 83-97. Edward Elgar Publishing, Massachussets.
- Owen, R., Mason, C. (2019). Emerging trends in government venture capital policies in smaller peripheral economies: Lessons from Finland, New Zealand, and Estonia. *Strategic Change*, 28(1), 83-93.
- Piaskowska, D., Tippmann, E., & Monaghan, S. (2021). Scale-up modes: Profiling activity configurations in scaling strategies. *Long Range Planning*, 54(6), 102101.
- Quas, A., Mason, C., Compañó, R., Testa, G., Gavigan, J.P. (2022). The scale-up finance gap in the EU: Causes, consequences, and policy solutions. *European Management Journal*, 40(5), 645-652.
- Reypens, C., Delanote, J., Rückert, D. (2020). From starting to scaling: How to foster startup growth in Europe. European Investment Bank.
- Rupasingha, A. (2023). Do businesses vote with their feet to access credit: local financial structure and business relocation. *Annals of Regional Science*, 1-26.
- Schaper, A.-K., Fischer, D. (2021). Does Gender Matter for the Entrepreneurship Fairy Tale? An Analysis of Chinese Unicorn Start-ups. CBE Research Note 2. Chair of China Business and Economics.
- State of European Tech (2021). The definitive take on European tech.
- Testa, G., Compano, R., Correia, A. and Rückert, E. (2022). In search of EU unicorns -What do we know about them. Publications Office of the European Union, Luxembourg.
- The Switch (2023). Las 20 startups más valiosas del mundo. Acceso en enero de 2024. <https://theswitch.es/las-20-startups-mas-valiosas-del-mundo/>
- Thornhill, J. (2019). Launching Europe's "unicorn factory". Acceso en enero de 2024 <https://sifted.eu/articles/jean-eric-paquet-europe-eic>
- Venâncio, A., Picoto, W., Pinto, I. (2023). Time-to-unicorn and digital entrepreneurial ecosystems. *Technological Forecasting and Social Change*, 190. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2023.122425>
- Weik, S., & Braun, R. (2021). Foreign Venture Capital and the Exodus of Start-ups: Evidence from Headquarters Relocations. Disponible en [https://www.efmaefm.org/0efmameetings/efma%20annual%20meetings/2022-rome/papers/efma%202022\\_stage-3032\\_question-full%20paper\\_id-6.pdf](https://www.efmaefm.org/0efmameetings/efma%20annual%20meetings/2022-rome/papers/efma%202022_stage-3032_question-full%20paper_id-6.pdf)

## SOBRE LOS AUTORES

**Virginia Hernández** es Profesora Titular y Secretaria del Instituto de Iniciativas Empresariales y Empresa Familiar "Conde de Campomanes", Universidad Carlos III de Madrid. Doctora en Organización de Empresas por la Universidad Carlos III de Madrid. Su investigación se centra en el análisis de la estrategia de internacionalización de pequeñas y medianas empresas, así como en estrategias de crecimiento e innovación de empresas procedentes de distintos contextos. Ha publicado en revistas como Long Range Planning, Journal of World Business, Global Strategy Journal, International Business Review, entre otras.

**Manuel González** es experto en comercio electrónico y negocios internacionales. Tiene formación en Asuntos Internacionales y Administración de Empresas (Elliott School of International Affairs; Miami Dade College, Georgetown University y Universidad Carlos III de Madrid). Actualmente está encargado de las relaciones sobre innovación y emprendimiento en la región dentro del Condado Miami-Dade. Igualmente, es co-fundador de la asociación ASELA-USA para facilitar oportunidades de negocio entre América Latina y Estados Unidos.

## NORMAS DE REDACCIÓN

Los trabajos han de mantener un irrenunciable compromiso entre el rigor en el fondo y la divulgación en la forma. Para ello, y en tanto sea posible, los autores utilizarán un lenguaje claro en el que, frente a los aspectos más metodológicos o formales, se priorice una comunicación directa e intuitiva que resulte asequible para el lector medio no especializado.

El texto de no más de 6.000 palabras de longitud se presentará en formato **Word** y se acompañará con las figuras (esquemas, imágenes, ...), gráficos (representaciones estadístico-matemáticas) y cuadros (tablas) en formato editable (**Excel, Powerpoint** ...) e imágenes en formato alta resolución, que habrán de numerarse por separado y correlativamente, titularse, y estar debidamente referenciadas en el cuerpo principal del artículo, explicitando en su pie si son de elaboración propia o si no, la fuente de las mismas.

El listado de referencias bibliográficas que se incluya se limitará a aquellas referencias preferentemente divulgativas que sean imprescindibles. Las citas bibliográficas seguirán el estándar de la literatura científico-académica según normas internacionales ampliamente aceptadas.

Se incluirá una carátula previa donde se indique claramente:

- Título del artículo
- Autor/autores, con breve descripción de su titulación académica y su adscripción y cargo profesional, y sus datos de contacto (email y teléfono), indicando en el caso de ser varios cual sería el principal a efectos de interlocución
- Resumen en español (máximo 100 palabras)
- **Abstract** en inglés (máximo 100 palabras)
- Palabras clave en español (máximo 5 descriptores)
- **Key words** en inglés (máximo 5 descriptores)
- Clasificación **JEL** (máximo 3 categorías)
- Declaración formal de que el artículo es inédito y no está presentado o en fase de evaluación en otras publicaciones
- Declaración formal sobre originalidad de las imágenes, figuras, gráficos y cuadros/tablas incluidas o, en caso de proceder de terceras fuentes, de asunción de responsabilidad sobre reutilización conforme a los derechos de propiedad que sobre las mismas puedan recaer.

Los artículos deberán remitirse a la redacción de la revista por correo electrónico a la siguiente dirección: [economiaindustrial@mintur.es](mailto:economiaindustrial@mintur.es)

Los artículos recibidos serán sometidos a la opinión de evaluadores externos expertos en la materia correspondiente, manteniéndose el anonimato de los mismos (evaluación por pares "doble ciego"). Los trabajos que sean valorados favorablemente se publicarán de acuerdo con la programación prevista. Esta decisión será comunicada a los autores a la mayor brevedad posible

En el momento en que la obra es aceptada para su publicación, se entiende que el/los autor/es cede/en a ECONOMÍA INDUSTRIAL en exclusiva los derechos de reproducción, distribución y venta de su manuscrito para su explotación en todos los países del mundo en formato de revista de papel, así como en cualquier otro soporte magnético, óptico y digital.

El/los autor/es cede/en también los derechos de comunicación pública para su difusión a través de intranets, internet y cualesquiera portales y dispositivos inalámbricos que decida el editor, mediante la puesta a disposición de los usuarios para consulta online de su contenido y su extracto, para su impresión en papel y/o para su descarga y archivo, todo ello en los términos y condiciones que consten en la web donde se halle alojada la obra.

A su vez ECONOMÍA INDUSTRIAL autoriza al/a los autor/es de los trabajos publicados en la revista a que ofrezcan en sus webs personales o en cualquier repositorio de acceso abierto una copia de estos trabajos una vez publicados. Junto con esa copia ha de incluirse una mención específica a ECONOMÍA INDUSTRIAL, citando el año y el número de la revista en que fue publicado el artículo y añadiendo, además, en enlace a la web de la misma

ECONOMÍA INDUSTRIAL no se solidariza necesariamente con las opiniones expuestas en los artículos que publica, cuya responsabilidad corresponde exclusivamente a sus autores.