

TENDENCIAS | TECNOLOGÍA

Gigantes tecnológicos que exprimen el talento

Las 'big tech' adoptan la estrategia de adquirir 'start up' punteras en tecnología para **aprovechar su innovación** y desechar lo demás.

Richard Waters (Financial Times)

Cuando Microsoft compró la app de gestión de tareas Wunderlist y el calendario electrónico Sunrise en 2015, se hizo con dos recién llegados que estaban provocando un gran revuelo en Silicon Valley. Office de Microsoft domina el mercado del software de "productividad", pero estas start up representaban una nueva oleada de tecnología diseñada en origen para el universo del smartphone.

Sin embargo, ambas aplicaciones fueron desechadas más tarde, después de que Microsoft integrase sus mejores características en sus propios productos. Sus equipos técnicos continuaron, en una operación habitual para las grandes compañías, que alimentan así su hambre insaciable de talento tecnológico.

Para los críticos de Microsoft, los destinos de Wunderlist y Sunrise ejemplifican una deriva despiadada por parte de los gigantes tecnológicos, que devoran a cualquier compañía innovadora que se cruce en su camino. "Compraron las semillas y las cerraron", lamenta Paul Arnold, socio de Switch Ventures, en operaciones que pusieron fin a negocios que algún día podrían haberse convertido en competidores. Microsoft ha declinado hacer comentarios.

Aunque el propio negocio de Arnold depende a menudo de vender start up a compañías tecnológicas más grandes, admite tener sentimientos contrapuestos: "Si soy egoísta, estos movimientos son buenos para mí, ¿pero son buenos para la economía de EEUU? No lo sé".

La Comisión Federal de Comercio estadounidense asegura que quiere encontrar la respuesta a esa pregunta. La semana pasada pidió información a las cinco tecnológicas más valiosas –Apple, Microsoft, Google, Amazon y Facebook– sobre las numerosas pequeñas compras que han ido realizando durante la última década.

Operaciones de compra

A juzgar por su valor de mercado combinado de más de 5 billones de euros, estas pequeñas operaciones podrían parecer irrelevantes. Entre ellas, estas cinco empresas han gastado una media de sólo 3.000 millones de euros al año en compras por debajo de 1.000 millones en los últimos cinco años. Es una gota en el



Dreamstime

Comprar a un potencial competidor en fases iniciales es habitual en el mercado tecnológico

océano comparado con sus gigantescas reservas financieras, y los más de 120.000 millones de capital riesgo invertidos en EEUU el último año.

Sin embargo, los críticos denuncian que las big tech utilizan estos acuerdos para hacerse con sus competidores potenciales más amenazantes antes de que tengan la oportunidad de ganar velocidad. En algunos casos, es parte de una táctica de "comprar y matar" para, simple y llanamente, poner fin a los negocios.

Si bien las big tech están bajo el radar, muchas empresas del mercado tecnológico suelen comprar a su potencial competidor más innovador en una fase temprana. Hace cinco años, Salesforce pagó más de 300

millones de euros por RelateIQ, una start up cuya tecnología parecía superar a la de su compradora.

Según Susan Woodward, economista de Sand Hill Econometrics, Cisco ha sido el comprador más activo de todos: "¿Hace lo mismo Cisco? Hay mucho que analizar aquí". Chuck Robbins, el CEO de la compañía, lo niega por completo y apunta a los rivales que han construido grandes negocios a la sombra de Cisco, como Juniper y Arista. De esta forma, Robbins añade que "nunca hemos tenido una estrategia de comprar empresas sólo para reprimir la competencia".

Aunque los gigantes tecnológicos pueden usar su poder de compra para eliminar competidores, eso no ha terminado con su simbiosis con los inversores de capital riesgo. El año pasado vio niveles récord en la financiación de start up en Estados Unidos y Europa, concluye Woodward. "Eso demuestra que el nivel agregado de capital riesgo no decrece por estas operaciones".

EL TABLÓN

La farmacéutica Lilly España y la aceleradora de impacto social UnLtd Spain han puesto en marcha la quinta edición de 'Emprende inHealth', un programa personalizado de apoyo al **emprendimiento social** en el ámbito de la salud impulsado por ambas entidades. La convocatoria se dirige a los emprendedores que quieren innovar en el área de la salud generando un impacto positivo en la sociedad.

Cuándo: Convocatoria abierta hasta el 2 de abril.

Más información: www.unltdspain.org/emprende-inhealth

La **mentoría** es uno de los pilares del ecosistema emprendedor. El evento 'Start-up Huddle Barcelona Tech', que se celebra hoy lunes, abre un espacio de 'networking' en el que una comunidad de mentores con experiencia ayudan a los nuevos emprendedores. El evento se realiza en más de 50 ciudades de 25 países distintos en el marco de la Global Entrepreneurship Network.

Dónde: Movistar Centre, Pl. Cataluña. Barcelona.

Más información: www.meetup.com/es-ES/Start-up-Huddle-Barcelona/



El programa CleanTech, que apoya a los innovadores en el ámbito de las **energías limpias**, busca 'start up' y proyectos innovadores orientados a dinamizar la transición energética en Europa. La quinta edición de su programa de aceleración tiene una vocación internacional y pone el foco en aquellas ideas de negocio o compañías en fase inicial que tengan el propósito de emprender en proyectos relacionados con las energías que no contaminan el medio ambiente.

Cuándo: Convocatoria abierta hasta el 1 de marzo.

Más información: www.cleantechcamp.com

Los fundadores de 'start up' también necesitan divertirse. Y si pueden hacer negocios por el camino, aún mejor. 'Startup Party: la fiesta de los emprendedores' es un evento que rompe con los tradicionales actos empresariales. Se trata de una **fiesta cashless** enfocada al 'networking' y dirigida a los visionarios e inversores más ambiciosos de Madrid.

Cuándo: 27 de febrero en Boom Room (Madrid).

Más información: www.feverup.com/m/84224



Innovación en el sector Horeca

El evento de innovación más destacado en la industria de la hostelería y la restauración ya está en marcha en Madrid. Hasta el miércoles 26, Ifema acoge la cuarta edición de HIP Horeca Professional Expo, la feria de referencia para los profesionales del canal Horeca (hoteles, restaurantes y cafés). El evento, que acogerá a más de 500 empresas y 30.000 asistentes, amplía su espacio expositivo este año. **Para más información:** www.ifema.es