

Europa no está perdiendo el tren de la innovación frente a Estados Unidos

[Gonzalo Toca](#)



El francés Arnaud Geneslay de la 'startup' Haption en una conferencia internacional de tecnología virtual al oeste de Francia, abril de 2015.
Jean-Francois Monier/AFP/Getty Images

Los europeístas y euroescépticos se equivocan cuando confunden perder el tren de la innovación con no replicar el modelo de Silicon Valley.

No es fácil poner a los europeístas y los euroescépticos de acuerdo en algo y, muy especialmente, cuando tiene que ver con Estados Unidos; sin embargo, la envidia, el temor y la admiración hacia Silicon Valley lo han conseguido. Ambos creen que no replicar el vibrante modelo de la Bahía de San Francisco muestra [el retraso tecnológico y científico del viejísimo continente](#) frente a la primera potencia mundial. Los defensores de la UE piden [más presencia y medios para Bruselas](#) para que coordine un impulso histórico y sus detractores exigen exactamente lo contrario después de [echar la culpa a los burócratas](#) de la ciudad de los mejillones.

En realidad, puede que esos eternos rivales se equivoquen hasta cuando se ponen de acuerdo en algo. Pasan por alto que Europa es líder en sectores altamente innovadores que se ajustan a su ventaja competitiva, que ha recortado a la mitad la brecha de innovación con EE UU en mitad de una crisis que ha amenazado su supervivencia y, por último, que reúne todas las condiciones para recuperar aún más terreno frente a los *wonder boys* del valle del silicio gracias a la combinación entre la robótica, la convergencia digital y el fulgurante estreno del *Internet de las cosas*.

Europa apuesta por su ventaja competitiva

Francisco Hervás, uno de los expertos del Joint Research Centre (JRC), un laboratorio de investigación que tiene la Comisión Europea en Sevilla, recordó hace pocas semanas que “lo que necesitamos es innovar y especializarnos sobre todo en nuestros puntos fuertes, es decir, en ámbitos como robótica, automoción, producción de nuevos medicamentos y otras industrias intensivas en conocimiento.”

Se olvida con frecuencia que la Unión Europea posee más empresas que Estados Unidos entre las 50 mayores farmacéuticas globales, los únicos cuatro imperios que producen robots mundialmente o los 10 gigantes de la automoción. Si asumimos que principal fuente de la innovación se produce en la industria, debemos recordar que en los últimos 14 años, el número de industrias europeas entre las 100 mayores del planeta por facturación [ha aumentado](#) mientras las de los países emergentes desplazaban a algunas de las estadounidenses y japonesas.

No se puede afirmar que el bloque comunitario está perdiendo el tren de la innovación porque carece de sus propios Google, Facebook o Apple. Lo más equilibrado sería decir que, aun asumiendo que tiene que esforzarse para no quedarse atrás en el sector de las nuevas tecnologías, también parece razonable que haya concentrado sus energías sobre todo en aquello que mejor sabía hacer. Lo demás significaría entrar en una discusión absurda sobre si Google, Apple, Facebook y Uber son más innovadores que Siemens, Sanofi, Telefónica o BMW. No son términos comparables.

Recortar distancias en innovación con EE UU

Cuando hablamos de la necesidad de esforzarse para no quedarse atrás en el sector de las nuevas tecnologías hay que matizar que el Viejo Continente [ha reducido a la mitad](#) la brecha de inversión, producción e infraestructuras dirigidas a la innovación que existía con EE UU. No sólo eso: lo ha hecho entre 2006 y 2013, un período que incluye los peores años de una crisis que la ha azotado con muchísima más dureza que a su rival del otro lado del Atlántico.

Ese salto de calidad en innovación quizás haya pasado desapercibido para muchos analistas europeos pero no así para los moradores de Silicon Valley y Wall Street. En 2014, trescientas compañías tecnológicas europeas fueron adquiridas por inversores americanos y el 66% de las firmas comunitarias especializadas en *software* y *hardware* al mismo tiempo fueron adquiridas

por compradores extranjeros. Dos de las 10 mayores adquisiciones tecnológicas del año pasado afectaron de lleno a corporaciones europeas: Google compró la británica Deepmind (inteligencia artificial) por 500 millones de dólares y Microsoft absorbió a la sueca Mojang (videojuegos) por 2.500 millones.

El baile de fusiones y adquisiciones que acabamos de mencionar es la punta del iceberg de un ecosistema tecnológico lo suficientemente atractivo como para despertar el hambre de los grandes conglomerados estadounidenses. Además de Skype, adquirida por Microsoft y el caso que siempre suele citarse como si ahí se acabara todo, deben mencionarse Spotify, Shazam o Privalia [entre otras muchas](#). Francisco Hervás, investigador del Joint Research Centre, recuerda que “entre las 2.500 pymes más innovadoras del mundo hay 800 americanas, 600 europeas y 300 japonesas”. Cuando se habla de la amenaza de China (con su buscador Baidu, su asombrosa plataforma de venta y distribución Alibaba o su gigante de los contenidos digitales Tencent), no deberíamos olvidar esos números.

El ecosistema europeo no sólo tiene sombras



Por supuesto, muchos analistas tienen sus buenos motivos para juzgar muy negativamente las regulaciones comunitarias -sobre todo fiscales- que limitan el rápido crecimiento de cualquier negocio o cuando denuncian que el acceso a financiación no bancaria en Europa es ínfimo en comparación con la lluvia de dinero que representan en Estados Unidos el capital riesgo o los mercados de renta fija para pymes. Temen, también con razones sobradas, que nos encontramos ante una pinza que, en primer lugar, impide crecer a unas pequeñas empresas que terminan sus vidas prematuramente siendo devoradas por sus rivales americanos y que, en segundo lugar, fomenta la *fuga de cerebros* y proyectos empresariales desde el Viejo Continente a California.

Sin embargo, esas razones y motivos suelen sacarse fuera de un contexto definido por tres rasgos que los matizan considerablemente y que también son de crucial importancia. Destaca entre ellos que Silicon Valley está sufriendo cada vez más la competencia de otras localizaciones en segmentos claves como [el capital riesgo](#) y su capacidad de atraer a [profesionales altamente cualificados](#). Las causas principales son la astronómica inversión que requiere comprar o alquilar una oficina en la región (muy especialmente, para firmas que todavía no tienen apenas ingresos), una rígida regulación migratoria en Estados Unidos que

hace casi imposible que un ingeniero español licenciado en Stanford se quede allí tras finalizar su carrera, las políticas de atracción de muchos países que quieren recuperar a sus mejores promesas (como se ha visto en India o China) o la apuesta de cada vez más firmas de inversión por lugares como Londres, Berlín o Corea del Sur.

Otro rasgo que define ese contexto que no suele mencionarse son las cifras de empresas innovadoras estadounidenses adquiridas por europeas. El año pasado -y con el Viejo Continente aún noqueado por el rescate de tres países (Irlanda, Grecia, Portugal y Letonia), la intervención en el sistema bancario de otro (España) y la crisis con su principal proveedor de gas (Rusia)- 150 firmas tecnológicas estadounidenses fueron compradas por gigantes del Viejo Continente.

El tercer rasgo nos recuerda que muchas *startups* europeas no siempre se marchan a la Bahía de San Francisco por culpa de un ambiente infinitamente menos favorable que el de Estados Unidos. A veces lo hacen por el mismo motivo que sus homólogas de Nueva York, Michigan o Chicago se mudan a Palo Alto o Cupertino: porque decenas de expertos duplican o triplican las valoraciones financieras de una *startup* sólo por abrir su cuartel general en Silicon Valley. Eso último no dice nada de las debilidades europeas, pero dice demasiado de unas dudosas técnicas de valoración que transforman absurdamente el plomo en oro.

El tren que no ha salido: robótica, 'Internet de las cosas' y convergencia

Cuando hablamos de perder el tren de la innovación, la sensación es que efectivamente nos referimos a un pasajero agobiado y sudoroso, el europeo, que tiene que subirse en marcha mientras un maquinista estadounidense aprieta alegremente el acelerador y escupe tabaco por la ventanilla. Esa imagen, que se ajusta más o menos a la realidad en el terreno de la ingeniería informática y las nuevas tecnologías de la información, se parece muy poco a lo que está ocurriendo en los ámbitos que definirán el futuro inmediato: la robótica, el *Internet de las cosas* y la convergencia digital.

Si queremos repasar mentalmente los nombres de los grandes productores y diseñadores de robots, no deberíamos caer en la trampa del márketing y las modas y pensar sobre todo en Google en vez de los cuatro gigantes mundiales del sector de los autómatas industriales, que son los que han multiplicado la eficiencia de las fábricas y los que ahora mismo están perfeccionando las máquinas que sustituirán a los humanos en parte del sector servicios. De los cuatro principales productores y diseñadores de robots industriales del planeta, uno es alemán (Kuka), otros dos son suizos (ABB, Staübli) y el cuarto es japonés (Fanuc). Habría que

recordar, igualmente, que firmas como BMW, Mercedes-Benz, Volkswagen y Audi [ya han exhibido](#) versiones sobre un vehículo que se conduce solo pisando un terreno que en muchos medios de comunicación se atribuye exclusivamente a Google.

Por otro lado, el *Internet de las cosas* se refiere básicamente a la implantación de un *software* en muchas de las máquinas que utilizamos todos los días (la nevera, el coche, etcétera) que permita programarlas fácilmente desde nuestros dispositivos electrónicos, su conexión a la Red y su interconexión con otras. Suele olvidarse que los electrodomésticos son claves en este proceso y que [casi la mitad](#) de las 60 mayores empresas de electrodomésticos del mundo, entre las que destacan Bosch, Electrolux o Miele, se encuentran en Europa y están intentando adaptarse al nuevo contexto tanto como sus rivales en Estados Unidos.

En cuanto a la convergencia con el mundo digital, es frecuente que pensemos sobre todo en quienes la capitanean como intermediarios, es decir, en imperios como Amazon sobre todo para el mundo de los libros, Apple gracias a su brazo de iTunes para el de la música y Netflix o YouTube para el de los contenidos audiovisuales. En el caso Europeo, no debería olvidarse que los que no son meros intermediarios también existen y, para demostrarlo, ahí tenemos el asombroso proceso de digitalización de Inditex en el ámbito de la moda (tanto desde el punto de vista del fomento de las compras o el márketing online como desde el de la hiperconectividad de sus tiendas, fábricas y centros logísticos en tiempo real) o la facturación de alrededor de 2.000 millones de euros anuales que tiene la división tecnológica del banco Santander (una cifra [bastante superior](#) a la de Google España).

Queda mucho trabajo por hacer, por supuesto, pero la evolución y fortalezas de Europa en sectores innovadores del futuro como éstos y del presente (farmacéutico, automoción, etcétera) y el acortamiento de las distancias con Estados Unidos sugieren un paisaje salpicado de esperanza. Los euroescépticos y los europeístas tienen motivos para ser más optimistas. ¿Se pondrán de acuerdo?

Fecha de creación

6 mayo, 2015