

INNOVADORES A fondo

El mundo físico vuelve a estar de moda

- Tres de las cuatro mayores compras tecnológicas del año son de productos de 'hardware'
- Lo físico emerge como oportunidad de cambio disruptivo, tras el auge del 'software'



Un usuario prueba las gafas Oculus, en la pasada feria E3 de Los Ángeles. | KEVORK DJANSEZIAN / REUTERS

ANDREA PELAYO > Barcelona

M. CLIMENT > Valencia

Actualizado: 20/06/2014 10:37 horas



En medio de la crisis nos hemos acostumbrado -a marchas forzadas porque el crecimiento del sector tecnológico es vertiginoso- a escuchar noticias sobre grandes operaciones de compra de empresas que habrían puesto en duda la existencia real de un problema económico. Los 19.000 millones de dólares (13.800 millones de euros) que [Facebook pagó por adquirir la aplicación de mensajería instantánea WhatsApp](#) en febrero de este año han sido sólo el colofón de una serie de compras sonadas por parte de los nuevos gigantes. De hecho, la red social de Mark Zuckerberg [ya se había hecho con Instagram](#) por 1.000 millones (762 millones de euros) en septiembre de 2012.

Pero no sólo Facebook ha hecho grandes movimientos estratégicos. También Google, Microsoft o Apple llevan años haciéndolos para, en muchos casos, deshacerse de la competencia. Para la historia quedan los 7.500 millones que Microsoft ha pagado por la compra del negocio de dispositivos y servicios de Nokia o [los 8.500 millones de dólares en efectivo que desembolsó por Skype](#); los 1.700 de [Google por YouTube](#), los 1.500 de [eBay por Paypal](#) y los nada desdeñables 1.100 que pagaron [Yahoo! por Tumblr](#) y [Google por Waze](#).

'Muchas adquisiciones de empresas de 'software' son la

¿Pero qué están comprando realmente las compañías? A menudo estas operaciones son la única alternativa para una gran empresa de adquirir 'know how' de los



Comunidad



Tags

Innovadores
Tecnología

Noticias Relacionadas

- [El festival de música donde se paga con una pulsera inteligente](#)
- [Facebook sufre el apagón a escala mundial más largo desde 2010](#)
- [Un tribunal iraní llama a declarar a Zuckerberg, fundador de Facebook, por violación de la intimidad](#)
- [Canon se hace social](#)
- ['Así conseguí 'vender' la red social de Lady Gaga'](#)

IBEX 35

11.151,400 ↓ -0,33% Var. -36,40

Más leídas

- [La patronal catalana pide al nuevo Rey que acepte que 'Cataluña es una nación'](#)
- [El tipo máximo del IRPF bajará hasta el 48%](#)
- [¿Es posible ahorrar con los seguros?](#)
- [La Bolsa cierra en máximos de cuatro años](#)
- [España, uno de los países donde más ha crecido la desigualdad en los ingresos](#)
- [El FMI pide al BCE un programa de compra de bonos soberanos 'a gran escala'](#)
- [La CNMV detecta productos 'complejos' en España en manos de la banca privada](#)
- [La mejor pagada... nació hombre](#)
- [España ahorró en 2013 más de 2.400 millones en intereses gracias al rescate europeo](#)
- [La Agencia Tributaria abre el plazo para solicitar el borrador de la declaración de la renta 2013](#)

Los blogs

El Gadgetblog

El móvil que te cuida

ÁNGEL JIMÉNEZ DE LUIS

20/06/2014

¡Vaya Lujo!

El ático más carismático

¡VAYA LUJO!

18/06/2014

Billonarios

Millonarios de carne y hueso

JOSE F. LEAL

17/06/2014

ContraOpa

Botín habla... ¡pero no de lo suyo!

CARLOS SEGOVIA

16/06/2014

El consejo editorial

Lampedusa ha muerto: todo cambia y empeora

MARIANO GASPARET

14/06/2014

única opción de incorporar equipo'

de adquirir know how de los trabajadores. Es el caso de la compra de Instagram por Facebook. «La red social de fotografía no tenía ni ingresos ni planes para tenerlos», afirma Enrique Dans, profesor de Sistemas y Tecnologías de la Información de IE Business School. «El equipo liderado por Kevin Systrom no era fichable, la única forma que tenía Facebook de hacerse con él era comprando el proyecto», indica. El talento, apunta, «no está ocioso y si quieres incorporarlo a tu empresa, te cuesta dinero». Y la operación ha sido un éxito. Según un informe publicado por GlobalWebIndex, Instagram creció un 23% en el último trimestre de 2013, más de lo que lograron Facebook, Twitter y Pinterest juntas.

Otro de los motivos que provocan estas adquisiciones millonarias responde a una clara compra de los usuarios. Ante una posible huida de tráfico de Facebook a Whatsapp (que tiene más de 450 millones de usuarios frente a los 215 de Twitter, por ejemplo), lo más sencillo fue comprar una compañía que había conseguido esas cifras de vértigo. «En esta operación no se está pagando el producto ni la tecnología, sino la cartera de clientes de la aplicación», opina José María Cáceres, Director del Máster en Programación de Apps para 'smartphones' y tableta de U-tad. Pero, ¿450 millones de personas valen 13.800 millones de euros? «A mí las cuentas no me salen», confiesa Dans. «Esta compra ya no es tan justificable porque el equipo tampoco era tan brillante», añade.



¿Indican estas compras que estamos ante una nueva burbuja como la de las 'punto.com'? «Existe cierta inflación en el mercado del 'software', aunque resulta muy complicado evaluar estas compras desde fuera», señala José

Vicente Pons, responsable de Valencian Global Growth Project y director general de la consultora Business Innovation. «Aunque algunas de estas transacciones puedan parecer una locura, eso no significan necesariamente que estemos ante una burbuja», opina Dans. «Hay empresas razonablemente bien valoradas», destaca. ¿Por ejemplo? LinkedIn, con «planes muy sólidos» y una «facturación creciente». El profesor de U-tad pronostica «una democratización masiva de las 'apps'», que provocará que «la burbuja siga creciendo», aunque no cree que sea algo negativo. «El potencial es enorme», indica optimista.

La compra de empresas de software, sobre todo las 'apps', está abriendo un importante abanico de posibilidades para los gigantes tecnológicos, pero **resulta realmente complicado hacer un cambio disruptivo** a través de estos servicios. Entra entonces en juego el 'hardware'. Los primeros seis meses de este año llevan a pensar en un cambio de tendencia. Tres de las mayores compras de 2014 han sido compañías de 'hardware'. La más llamativa, por alcanzar los 3.200 millones de dólares, ha sido [la adquisición de Nest Labs](#), el fabricante de dispositivos inteligentes para el hogar, por parte de Google. La compañía, que hace tiempo que no es sólo un buscador, ha mostrado así su interés por el internet de las cosas ya que Nest fabrica detectores de humo o termostatos que pueden aprender de los hábitos de sus usuarios. Comodidad cotidiana ahora 'made in' Google, quien ya ha apostado también por los robots y la automatización incluso de los vehículos como líneas de futuro.



Ahorro en el hogar



En Energía

http://comparador.elmundo.es/cat/energia/?utm_source=comparador.elmundo.es&utm_medium=

3 meses de luz gratis al año: la subasta de energía para pymes arrasa en una semana
http://comparador.elmundo.es/actualidad/3-meses-de-luz-gratis-al-ano-la-subasta-de-energia-para-pymes-arrasa-en-una-semana/?utm_source=comparador.elmundo.es&utm_medium=

Las 1.500 empresas inscritas consiguen reducir su factura hasta en un 30%. Aún es posible apuntarse, gratis y sin compromiso, hasta el 23 de junio.

- [Más artículos en economía del hogar](http://comparador.elmundo.es/actualidad/?utm_source=comparador.elmundo.es&utm_medium=)
http://comparador.elmundo.es/actualidad/?utm_source=comparador.elmundo.es&utm_medium=

Compara y ahorra

-

Cuentas

http://comparador.elmundo.es/cuentas/?utm_source=comparador.elmundo.es&utm_medium=

-

Préstamos

http://comparador.elmundo.es/creditos/?utm_source=comparador.elmundo.es&utm_medium=

Servicios

Guía TV	Sorteos y loterías
Estrenos	Cartelera
Tráfico	Callejero
Horóscopo	Hemeroteca
Diccionarios	Bolsa
Máster Periodismo	Traductor
Promociones	Libros
El tiempo	Calendario 2013
Pasatiempos	Citas
Seguros vehículos	Entradas
Cupones	Convertor de monedas

Destacados

Últimas Noticias	Índices
IBEX 35	Mercados
Comparadores	Pisos
Vivienda	Euromillones
Mundial 2014	Abdicación del Rey
Calendario Mundial 2014	La Selección
Mundial: Mejores goles	Michael Schumacher
Mundial 2014: Cuentas de España para octavos	España contra Chile
España vs. Chile en vivo	España contra Chile
Proclamación Felipe VI	Coronación de Felipe VI
Felipe VI	



Los auriculares Beats, que ha comprado Apple. E. M.

En la lista de grandes adquisiciones de 'hardware' aparece en segundo lugar [la compra de Beats](#), que produce auriculares y un servicio de 'streaming' musical, por parte de Apple por 3.000 millones de dólares, la más cara en la historia de la compañía fundada por Steve Jobs. Cierra el TOP3 de grandes operaciones de 'hardware' de este año Facebook, que [ha comprado las gafas de realidad virtual Oculus Rift por 2.000 millones de dólares](#), que todavía no están ni en el mercado. ¿Qué hay detrás de estos movimientos? Los motivos son varios. El primero es que **la tecnología física permite un «cambio dimensional»** en los servicios del comprador. Con Oculus, por ejemplo, Facebook pasaría de ser «la red social que es hoy a otra cosa muy distinta, hacerlo en un mundo virtual», comenta Dans. Apple, Google o Facebook tienen «tanta liquidez que invierten en todas las tecnologías que piensan que pueden ayudarles a medio plazo», destaca Cáceres. Estas compañías, dice, tienen departamentos específicos que se dedican a investigar qué empresas tienen patentados productos interesantes. «Al final, funcionan como la Bolsa», ejemplifica. Ahora, el punto de mira de las grandes empresas está en los dispositivos 'wearables'. Inversiones como la de Oculus Rift generan a su vez una aceleración del desarrollo, y por tanto de la salida al mercado, del 'hardware'. «Lo lógico es que estos productos vayan a ser exitosos», concluye el profesor de U-tad.

“Vendrá una democratización de las 'apps' que hará que la burbuja crezca, pero eso no es malo”

De esta práctica nace el segundo factor que promueve el auge del 'hardware': el miedo. Precisamente porque este mercado funciona por percepciones e intuición, las grandes empresas **«temen que si no compran ellas una nueva tecnología, otra lo hará»**, comenta

Dans. Incluso recurren a la práctica de comprar patentes y guardarlas en un cajón para que sus competidores no las saquen adelante. La tercera razón de este movimiento es el aumento de las ventas. Éste es el caso de Beats, donde el profesor de IE Business School ve una forma de incorporar un nuevo producto de diseño y un buen equipo a su compañía. «Cada vez que Apple lanza una nueva versión del iPhone, sus ventas alcanzan un pico salvaje, si eso se repite con Beats, la generación de ingresos será brutal», explica Dans.

Una historia reciente de grandes compras

Aunque los 19.000 millones de dólares de la compra de Whatsapp por parte de Facebook fueron llamativos, se trata de la cuarta mayor compra en la historia de las empresas tecnológicas. En el TOP1 está la adquisición del procesador de pagos con tarjeta de crédito First Data por parte de Kohlberg Kravis Roberts (KKR), uno de los fondos de capital riesgo privado más potentes en Estados Unidos en una operación de 29.000 millones de dólares en 2007. La segunda operación en el ranking es la fusión de Hewlett Packard (HP) y Compaq por 25.000 millones de dólares en 2001. Otra marca de ordenadores, Dell, ha protagonizado un largo conflicto hasta que Michael Dell y Silver Lake, además de Microsoft, han sido autorizados para adquirir el 100% de la empresa a la búsqueda de diversificar el negocio de los PC. Tras la compra de Whatsapp, encontramos de nuevo a HP en lo que es la segunda mayor compra en la historia de la compañía. La empresa se ha hecho con

la firma de servicios informáticos Electronic Data Systems (EDS) por 13.900 millones de dólares con el objetivo de competir con su rival IBM.

¿Le ha resultado interesante? 0

Te recomendamos



Querella contra Patricia Conde por revelar secretos



Letizia, madre además de Reina



Como si hicieras ejercicio en la luna



La imagen del adolescente gitano apaleado conmociona a Francia

recomendado por

Comentarios

Para comentar o valorar, por favor [inicie sesión](#) o [regístrese](#)

[Otras webs de Unidad Editorial](#) ▾

© 2014 Unidad Editorial Información General S.L.U. | [Términos y condiciones de uso](#) | [Política de privacidad](#) | [Política de cookies](#) | [Certificado por OJD](#) | [Publicidad](#) | [Contacto](#)

