



ESTRATEGIA

## Telefónica y 'start up', grandes aliados

En la relación entre la operadora y las 'start up', todos ganan

ESTRATEGIA

# Así colabora Telefónica con las 'start up'

La operadora ya está aplicando internamente algunas tecnologías que incubó en Telefónica Open Future. Otras, las ha integrado en su 'portfolio'. **Por Elena Arrieta**

Muchas grandes empresas son conscientes de la necesidad de incorporar lo que se conoce como "innovación abierta". En otras palabras, abrirse a las ideas y el talento de terceros, ya sean otras compañías del sector, investigadores, los propios clientes o pequeños emprendedores. Y, sin embargo, muchas de las tecnologías e innovaciones que nacen de esa colaboración, nunca llegan a las unidades de negocio.

La transferencia de tecnología, conocimiento y cultura digital entre *start up* y grandes organizaciones está plagada de obstáculos. ¿Quién decide qué tecnologías son relevantes para el negocio? ¿De dónde parte el presupuesto para desarrollar los potenciales proyectos piloto?

Telefónica es una de las compañías que, fruto de la experiencia, mejor ha sabido sortear estas dificultades. La operadora fue una de las empresas pioneras en poner en marcha su propia aceleradora de *start up*, Wayra, en 2011.

En 2015, Telefónica decidió reorientar su estrategia de apoyo a las *start up*, para enfocarla hacia productos y servicios que mejoraran su competitividad. El objetivo era que estas jóvenes empresas innovadoras pudieran generar mercado dentro del grupo.

Dos años después, son muchos los ejemplos de *start up* que han empezado a vender



José María Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica.

sus productos o servicios a las diferentes filiales de Telefónica, o a los clientes del grupo. La mayoría entrarán en contacto a través de alguna de las ramas de Telefónica Open Future (ToF), la red de emprendimiento e innovación de la operadora. Bajo ToF se encuentran la aceleradora Wayra, las iniciativas para jóvenes Think Big y Talentum Startups, un área de *crowd-working* y los vehículos de inversión *corporate*. Hoy por hoy, Telefónica sólo invierte en *start up* cuyas soluciones puedan ser implementadas por sus unidades de negocio.

**Varias de las empresas que apoya a través de Wayra fueron creadas por exempleados**

**Cada 'start up' en la que invierte cuenta con el apoyo de las unidades de negocio de Telefónica**

No sólo eso: se persigue un compromiso, por parte de las pertinentes divisiones del grupo, de que invertirán en proyectos piloto haciendo uso de esas innovaciones.

BigML conforma uno de los mejores ejemplos de la colaboración de Telefónica con *start up*. Ambas empresas formaron una *joint venture* hace dos años para desarrollar conjuntamente una tecnología que permitiera predecir qué inversiones de *venture capital* resultarían más rentables.

La propia Telefónica usa internamente las tecnologías de Imbox o Captio. Y a través de la operadora, otras *start up* españolas como C&G IT Solutions, Inserta Group o Sincrolab han conseguido clientes de la talla de Alcatel-Lucent, Iberostar o DKV, respectivamente.

Otras de las *start up* con las que trabaja Telefónica, como Countercraft o de Auravant, han sido creadas por antiguos empleados de la compañía. Ambos proyectos han sido apoyados desde Wayra.

En la colaboración entre Telefónica y los emprendedores, todos ganan. La primera incorpora tecnologías que le permiten mejorar sus procesos o enriquecer su *portfolio* de soluciones. Por su parte, las *start up* perciben mayores ingresos, y una mejora en su imagen de marca y su valor en caso de una futura venta.

## BigML

Telefónica Open Future y BigML, 'start up' especializada en aprendizaje automático, formaron una 'joint venture' en 2015 para desarrollar la primera plataforma automatizada de inversión 'early stage'. En marzo de 2016 se puso en práctica por primera vez esta tecnología, en el marco de un concurso de emprendedores de inteligencia artificial que se organizó en Valencia.

## C&G

C&G IT Solutions es una 'start up' sevillana que ha digitalizado la gestión y trazabilidad en la reparación de dispositivos electrónicos. Pasó por el programa de ToF en Sevilla, después por Wayra y en 2016 Telefónica invirtió en su capital. A través de la operadora, ha conseguido clientes como Alcatel-Lucent, un contrato valorado en 9 millones de euros.

## Inserta Group

El mismo camino que C&G lo recorrió Inserta Group - ToF en Sevilla, Wayra en Madrid y posterior inversión en su capital-. Telefónica comercializa su solución 'BeCheckIn' a través de su unidad de grandes cuentas. 'BeCheckIn' permite abrir cualquier puerta a través del móvil, sin necesidad de cambiar la puerta o la cerradura. Entre sus clientes destaca la cadena Iberostar.

## Imbox

Este 'WhatsApp seguro' ya lo emplean 50 empresas (públicas y privadas). Además de mensajería instantánea segura, Imbox ofrece la posibilidad de integrar aplicaciones corporativas en la plataforma. Entró en la aceleradora Wayra en una fase de desarrollo avanzado, contando ya con clientes propios. Hoy, Telefónica integra la solución en su 'portfolio'.

## Countercraft

Esta 'start up' de contrainteligencia fue creada hace un año por tres socios. Uno de ellos, David Barroso, es un exdirectivo de ElevenPaths (grupo Telefónica). En resumen, Countercraft ha automatizado la creación de cebos y escenarios creíbles dirigidos a los piratas informáticos. Wayra es uno de sus socios inversores.

## Captio

Captio entró en ToF a través de Amérigo. La aplicación permite hacer una foto con el móvil a los tickets de gastos de una empresa y eliminar el papel original (tiene la homologación de la AEAT). Después, extrae sus datos y lo archiva todo en la nube. Telefónica es uno de sus mayores socios: la usa internamente y también la ofrece a sus clientes.

## Upplication

Upplication es una herramienta para crear 'apps' móviles para iOS o Android en pocos pasos, sin necesidad de saber programar, a cambio de una cuota que parte de los 9,95 euros al mes. Fue seleccionada por Wayra en 2014, y desde hace unos dos años Telefónica comercializa la plataforma dentro de su oferta de soluciones para pymes en España.

## Sincrolab

Dos neuropsicólogos españoles han creado Sincrolab, una plataforma dirigida a niños con distintos déficits cognitivos. Sincrolab usa inteligencia artificial para monitorizar y adaptar los tratamientos (juegos digitales) a la evolución de los niños. Pasó por Wayra y, a través de Telefónica, ha cerrado un acuerdo con DKV, que ofrecerá el servicio a sus asociados.