

# Silicon Valley gana pocos contratos públicos

**El importe total** de las adjudicaciones recibidas por las principales empresas de seguridad nacional emergentes del país es menos de la mitad de lo que han invertido los inversores de capital riesgo.

Heather Somerville /  
 THE WALL STREET JOURNAL

**E**n los últimos años, el gobierno federal ha gastado US\$22.000 millones en tecnología de las 100 principales empresas emergentes de seguridad nacional, lo que representa una parte ínfima del gasto global en contratos y menos de la mitad de lo que los inversores de capital riesgo han invertido en esas mismas empresas.

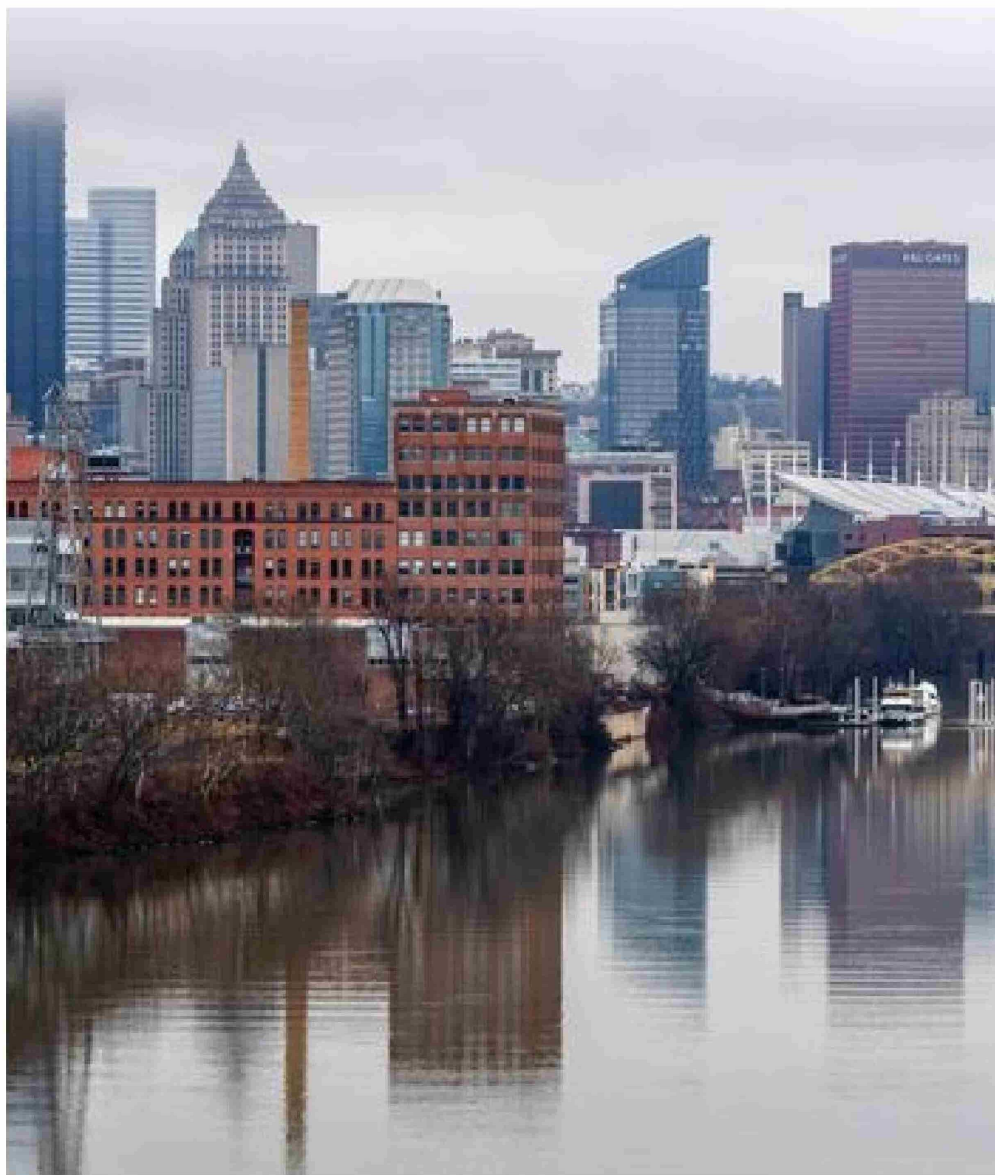
La diferencia pone de relieve la discrepancia entre el aumento de la financiación de capital riesgo para tecnología de defensa y el gasto del gobierno estadounidense en contratos sustanciales con empresas emergentes. Las nuevas cifras proceden de un informe publicado el jueves por Silicon Valley Defense Group, una organización sin ánimo de lucro que se creó hace una década con el objetivo de llevar más innovación de *startups* al Departamento de Defensa.

Según el informe, las 100 principales *startups* de seguridad nacional respaldadas por capital riesgo han recaudado un total de US\$53.000 millones en financiación privada desde su creación, US\$11.000 millones de los cuales han llegado en los últimos 12 meses.

Esas mismas empresas han obtenido colectivamente US\$22.000 millones en ingresos procedentes de subvenciones federales, de los cuales US\$6.000 millones proceden del Departamento de Defensa. La organización clasificó las nuevas empresas en función del crecimiento del número de empleados, el capital total obtenido y otros factores.

Los contratistas de defensa tradicionales reciben cientos de miles de millones de dólares en adjudicaciones cada año.

El continuo retraso de la inversión del gobierno federal en tecnologías de nueva creación amenaza con frenar el auge del capital riesgo en la tecnología de defensa en



un momento crucial para la competitividad de EE.UU. en torno a la guerra, ya que el panorama geopolítico es cada vez más inestable.

Los funcionarios del Departamento de Defensa han manifestado que quieren actuar con mayor rapidez y menos aversión al riesgo a la hora de adoptar tecnologías comerciales, y que su propia burocracia atrincherada puede interponerse en el camino. Los legisladores han presionado al departamento para que adopte la innova-

ción.

Silicon Valley Defense Group ha calculado los ingresos públicos de las 100 nuevas empresas desde su creación hasta mediados de junio. El promedio de edad de las empresas de la lista es de siete años. El informe reconoce que los datos sobre adjudicaciones gubernamentales adolecen de "absoluta opacidad".

Un representante de la Oficina del Secretario de Defensa afirmó que el abismo entre la financiación de capital privado y el

gasto del Departamento de Defensa no es tan grande como sugiere el informe, porque no tiene en cuenta las adjudicaciones clasificadas, que no se hacen públicas. El departamento está gastando decenas de miles de millones de dólares para adoptar nuevas tecnologías a un ritmo más rápido.

La mayoría de las empresas tecnológicas de defensa incluidas en el informe fabri-

**SIGUE ►►**

**SIGUE ►►**

can tecnología que también venden a clientes comerciales, por lo que los ingresos no gubernamentales no se tienen en cuenta en el informe.

Kodiak Robotics, una de las 100 empresas más importantes del informe, recibió en 2022 un contrato de dos años y US\$50 millones para trabajar en vehículos terrestres autónomos para el Ejército. El proyecto ha ido bien, dijo el director ejecutivo Don Burnette, pero no hay garantía de cuándo Kodiak obtendrá otro contrato, por cuánto sería o cuándo cobrarían, porque el Congreso tiene la última palabra sobre los presupuestos.

“Es un trabajo duro”, comentó Burnette.

Según el informe, los datos plantean interrogantes sobre el tipo de rentabilidad que los inversores de capital riesgo pueden esperar de sus inversiones y sobre si el gobierno de EE.UU. está jugando al “teatro de la innovación”.

“O las empresas emergentes son excluidas a propósito, o el Departamento de Defensa no ha sabido aprovecharlas”, aseguró Tara Murphy Dougherty, directora ejecutiva de la empresa de *software* de defensa Govini. Las empresas de capital riesgo han recibido sistemáticamente en torno al 1% del gasto total anual del Departamento de Defensa hasta 2018, a pesar de la multitud de nuevas empresas que se incorporan al campo de la tecnología de defensa, según los datos de Govini.

La oleada de patriotismo tecnológico, impulsada por la perspectiva de que la inteligencia artificial cambiará la forma de luchar en las guerras, ha llevado a un gasto de capital riesgo en defensa de unos US\$130.000 millones desde 2021 hasta mediados de junio de este año, de acuerdo a la empresa de datos PitchBook.

Los organismos públicos tienen motivos para ser cautos a la hora de adoptar startups. La mayoría fracasa. La mayoría no ha demostrado que pueda fabricar las grandes cantidades que necesitaría el Ejército. Algunas de ellas fabrican tecnología que es completamente impracticable para los combatientes o no es lo suficientemente duradera para un campo de batalla.

Los drones estadounidenses que las *startups* llevaron a Ucrania fracasaron en gran medida en el frente, revelando deficiencias en la tecnología que no podía soportar las condiciones del campo de batalla.

Jacqueline Tame, directora ejecutiva del Grupo de Defensa de Silicon Valley, dijo que está desalentada por las inversiones incrementales y de poco dinero del gobierno en nuevas tecnologías, a pesar de las numerosas políticas y estrategias del Departamento de Defensa para priorizar la adopción de tecnología emergente. “Nuestra llamada a la acción es, literalmente, ‘Pon tu dinero donde está tu boca’”, afirmó Tame.

Una representante de la Unidad de Innovación de Defensa, una rama de Silicon Valley del Departamento de Defensa centrada en la adopción de nuevas tecnologías

para el Pentágono, señaló que la unidad ha concedido más de US\$7.000 millones en contratos a startups desde 2016.

“Dicho esto, el Departamento de Defensa tiene que hacer mucho más”, declaró la representante.

Algunas empresas de capital riesgo han cosechado éxitos, suministrando al gobierno aviones autónomos, sistemas de defensa con drones, inteligencia artificial y tecnología de lanzamiento espacial.

La mayor ganadora es SpaceX, de Elon Musk, que ha acaparado el negocio del lanzamiento de cohetes y es uno de los principales proveedores de las agencias militares y de inteligencia estadounidenses. El informe muestra que SpaceX ha recibido el 81% del total de la financiación gubernamental concedida a empresas de capital riesgo y el 65% del total de las adjudicaciones del Departamento de Defensa.

SpaceX, de 22 años, fue financiada durante años por su multimillonario fundador hasta que pudo abrirse paso en la contratación federal. Ahora compete por contratos con grandes proveedores de defensa como Northrop Grumman y Lockheed Martin, según Carissa Christensen, experta en la industria espacial y directora ejecutiva de la empresa de análisis e ingeniería BryceTech.

Si se excluyen las adjudicaciones a SpaceX, las 99 startups restantes del informe se reparten algo más de US\$4.000 millones en ingresos públicos.

Joe Laurienti trabajó como ingeniero en SpaceX en sus primeros años antes de fundar su empresa Ursa Major, que construye motores de cohetes para aviones hipersónicos y armas. Sabía que podrían pasar años antes de que consiguiera contratos significativos del gobierno.

“Esto es supervivencia. Esto no es ‘vamos a gastarnos todo el dinero en una gran oficina de lujo’”, señaló Laurienti.

Ursa Major, fundada hace ocho años e incluida en la lista de las 100 mejores del informe, ha recaudado US\$250 millones de inversores de capital riesgo. En marzo, consiguió un contrato de US\$4,7 millones con la Marina, que siguió a un contrato de investigación del Ejército del Aire por US\$14,6 millones.

James Cross, fundador del Grupo de Defensa de Silicon Valley y responsable del área de capital riesgo de Franklin Templeton, afirma que hay razones para ser optimistas. Por ejemplo: el Congreso está presionando al Departamento de Defensa para que adopte más tecnología de nueva creación y ha aprobado mayores presupuestos para programas de innovación.

“El Departamento de Defensa no está haciendo grandes progresos”, manifestó Cross, pero “creo que nos estamos moviendo en una dirección positiva”, añadió. **WSJ**

---

**Traducido del idioma original por PULSO.**