



La modernización de redes de los
operadores y los contratos 5G salvaron
los ingresos 2018 de los principales
proveedores de infraestructura
Ericsson, Huawei y Nokia



En 2018, Huawei subió 14 por ciento sus ventas mientras que Ericsson revirtió sus resultados de 2017 gracias al segmento redes. Si bien Nokia realizó una fuerte reestructuración de su jerarquía para atender los contratos de la nueva tecnología, no le alcanzó para elevar sus ventas.

En el mercado de proveedores de infraestructura, hubo un gran ganador en 2018, Huawei, y otros que el fortalecimiento del dólar hizo que sus ingresos cayeran, como es el caso de Ericsson y Nokia. Pero las tres empresas destacan en sus balances los nuevos contratos de despliegue de la tecnología 5G.

Ingresos (en millones de dólares)			
	 HUAWEI	 ERICSSON	NOKIA
2018	105,191	23,579	25,947
2019	92,551	25,048	27,776
Variación	14%	-6%	-7%

Nota: se utilizaron los cambios a dólares del cierre de ambos años.



Paula Bertolini

Analista con amplia experiencia en el sector de telecomunicaciones en Iberoamérica.

HUAWEI: CRECIMIENTO CONSTANTE

En 2018, Huawei se mantuvo enfocado en la infraestructura TIC y los dispositivos inteligentes, mientras que invirtieron en crear valor para sus clientes con nueva tecnología (5G, Inteligencia Artificial), a pesar de un tormentoso año en el cual la compañía fue uno de los principales focos de la guerra comercial entre Estados Unidos y China.

La firma obtuvo ingresos por 105 mil 191 millones de dólares en 2018, un alza del 19.5 por ciento con respecto a los resultados de un año atrás, en moneda local (yuan), o un crecimiento de 14 por ciento expresado en dólares.

En este periodo, su beneficio operativo creció 24 por ciento en dólares, a 10 mil 698 millones de dólares, mientras que el beneficio neto (ganancias) se elevó 19 por ciento a 8 mil 656 millones.

 Huawei	2018	2017	Variación
Ingresos (en millones de dólares)	105,191	92,551	14%
Beneficio operativo (en millones de dólares)	10,698	8,645	24%
Beneficio neto (en millones de dólares)	8,656	7,276	19%

Nota: se utilizaron los cambios a dólares del cierre de ambos años.

Del total de las ventas, 48.1 por ciento corresponde al segmento de consumo masivo, donde vendió más de 200 millones de unidades de teléfonos inteligentes en todo el mundo. Mientras que 40.9 por ciento significan los ingresos por el negocio de Carrier, aunque esta unidad tuvo una baja de ingresos del 1.3 por ciento en moneda local (-6% en dólares).

Por área de negocio (en millones de dólares)	2018	2017	Variación
Carrier	42,883	45,666	-6%
Enterprise	10,853	9,213	18%
Consumer	50,882	36,855	38%
Otros	573	825	-31%
Total	105,191	92,551	14%

Nota: se utilizaron los cambios a dólares del cierre de ambos años.

En la misma sintonía que años anteriores, China representa el mayor mercado para Huawei, donde se concentran 51.6 por ciento de sus ventas, impulsado principalmente por la venta de *smartphones*.

La región EMEA (Europa, Medio Oriente y África) reúne 28 por ciento y fue la zona que más creció en volumen de ventas año contra año: 24 por ciento en yuan y 18 por ciento en dólares. Américas sólo representa 6.6 por ciento de los ingresos totales de la compañía, aunque tuvo un incremento interanual de 21 por ciento (en dólares fue de 15%).

Según detalla en el balance, en América latina las empresas estaban construyendo una nueva infraestructura digital y los productos de gama media de Huawei fueron más competitivos.

Ingresos por regiones (en millones de dólares)	2018	2017	Variación
China	54,282	47,919	13%
Europa, Medio Oriente y África	29,833	25,238	18%
Asia Pacífico	11,948	10,916	9%
Américas	6,984	6,051	15%
Otros	2,144	2,425	-12%
Total	105,191	92,551	14%

Nota: se utilizaron los cambios a dólares del cierre de ambos años.

Durante 2018, Huawei lanzó la primera gama de productos y soluciones comerciales 5G de extremo a extremo que cumplen con los estándares del 3GPP. Además, realizaron pruebas 5G con 182 operadores en todo el mundo y firmaron más de 30 contratos comerciales para 5G. En cuanto a Internet de las cosas (IoT, por sus siglas en inglés), la compañía desplegó 53 redes de IoT Narrow Band y 16 eMTC.


El 2018 también fue el año cuando Huawei consolidó su estrategia de Inteligencia Artificial (IA): comenzó a comercializar la primera serie de *chips* con IA. Hay que destacar que la empresa invierte más de 10 por ciento de sus ingresos en investigación y desarrollo cada año.

ERICSSON: 5G SE HACE REALIDAD

En el caso de Ericsson, pudo revertir los bajos resultados que obtuvo en 2017 y volvió a crecer, aunque moderadamente, producto de su reducción de costos anunciado en el segundo trimestre de 2017, que implicó un fuerte recorte en el número de empleados, y la revisión de contratos de clientes.

Además, para la compañía fue un año donde 5G se hizo una realidad comercial, con los lanzamientos en Estados Unidos. Pasó de tener una pérdida operativa de 4 mil 231 millones de dólares al cierre de 2017 a 134 millones de dólares de utilidad operativa el año pasado.

La firma sueca cerró 2018 con ingresos por 23 mil 579 millones de dólares, un alza de 3 por ciento en corona sueca (SEK) con respecto a lo reportado un año atrás, aunque significa una reducción de 6 por ciento en dólares (al cambio del cierre de cada año).

 ERICSSON	Ericsson (en millones de dólares)	2018	2017	Variación
	Ingresos	23,579	25,048	-6%
	Utilidad operativa (pérdida)	134	-4.231	--

Nota: se utilizaron los cambios a dólares del cierre de ambos años.

El 66 por ciento de los ingresos corresponde al segmento de redes, 18 por ciento a servicios digitales, 12 por ciento a servicios gestionados y el 4 restante a negocios emergentes.

El negocio de redes creció 5 por ciento interanual (en moneda local, en dólares bajó 4%) impulsado por la inversión de los operadores en 5G y LTE.

Ingresos por segmento (en millones de dólares)	2018	2017	Variación
Redes	15,503	16,134	-4%
Servicios digitales	4,261	4,731	-10%
servicios gestionados	2,885	3,231	-11%
Negocios emergentes	939	963	-2%

Nota: se utilizaron los cambios a dólares del cierre de ambos años.

Las dos regiones más importantes en montos de ingresos para la compañía sueca fueron Europa y América Latina, donde sus ventas se incrementaron 6 por ciento (-3% en dólares), y América del Norte, con una suba interanual de 13 por ciento (+3% en dólares).

En la primera zona, Ericsson logró contratos con Movistar Argentina, Play, Tigo, Telenor, Deutsche Telekom; mientras que en la segunda región cerró acuerdos de modernización de redes o lanzamientos de 5G con Sprint, Rogers, Verizon, T-Mobile, AT&T, entre otros.

Ingresos por región (en millones de dólares)	2018	2017	Variación
América del Norte	6,554	6,341	3%
Europa y América latina	6,744	6,926	-3%
Medio Oriente y África	2,639	3,048	-13%
Sudeste Asiático, Oceanía e India	3,310	3,817	-13%
Noreste de Asia	2,494	2,878	-13%
Otros	1,845	1,951	-5%

Nota: se utilizaron los cambios a dólares del cierre de ambos años.

Frente a esta consolidación de los resultados 2018, Ericsson respira y se enfoca en sus nuevos proyectos: se encargará del contrato con T-Mobile por 3 mil 500 millones de dólares para respaldar el despliegue de 5G del operador en Estados Unidos, modernizará las redes de Wind Tre en Italia, automatizará el entorno de ejecución en la nube para NTT Docomo en Japón, entre otros anuncios.

También tiene objetivos financieros claros de cara al 2020. Pretende alcanzar un margen operativo de 10 por ciento en los próximos dos años, excluyendo cargos de reestructuración, sobre una base sostenible (actualmente el margen es de 4.4% cuando un año atrás era de -12.8%), y alcanzar ventas que superen los 24 mil millones de dólares.

NOKIA: **REESTRUCTURACIÓN**

La más golpeada el año pasado fue Nokia, que tuvo una reducción de ingresos anuales de 3 por ciento en euros, o 7 por ciento en dólares, hasta llegar a los 25 mil 947 millones de dólares. El beneficio bruto de la compañía finesa ascendió a 9 mil 712 millones de dólares, 8 por ciento menos en euros (-11 % en dólares) que en 2017.

Los resultados financieros del grupo se vieron perjudicados por los costos en euros de depreciación y amortización tras absorber su rival franco-estadounidense Alcatel-Lucent.

NOKIA	Nokia (en millones de dólares)	2018	2017	Variación
	Ingresos	25,947	27,776	-7%
	Beneficio operativo	(-67)	19	--
	Beneficio bruto	9,712	10,966	-11%

Nota: se utilizaron los cambios a dólares del cierre de ambos años.

Es por los bajos resultados que en el cuarto trimestre decidieron realizar un fuerte cambio organizativo con movimientos de directores: Tommi Uitto fue nombrado Presidente de Redes Móviles, Sandra Motley pasó a ocupar el cargo de Presidenta de Redes Fijas. Además, para concentrarse en la aceleración de 5G, Ricky Corker fue nombrado Presidente de Operaciones de Clientes de América y Federico Guillén, anteriormente Presidente del Grupo de Negocios de Redes Fijas de Nokia, fue nombrado Presidente de Operaciones en EMEA y APAC.

Las ventas del negocio de redes de Nokia bajaron 2 por ciento en euros (-6% en dólares) a 23 mil 139 millones de dólares. Pero a pesar de la baja en ingresos en este segmento, Nokia destacó los contratos que firmó durante 2018 como la alianza con Telenor Group, Alfa, Oi Brasil, BT, entre otros.

Ingresos por segmento (en millones de dólares)	2018	2017	Variación
Redes	23.139	24.627	-6%
Tecnología	1.726	1.984	-13%
Otros	1.174	1.338	-12%

Nota: se utilizaron los cambios a dólares del cierre de ambos años.

América del Norte concentra 33 por ciento de las ventas del segmento redes, seguida por Europa (21%) y Asia-Pacífico (19%). A pesar de que América Latina sólo representa 7 por ciento de los ingresos totales de Nokia, fue la región que más crecimiento tuvo durante 2018: 4 por ciento.

Ingresos por región (sólo segmento redes, en millones de dólares)	2018	2017	Variación
Asia-Pacífico (sin China)	4.663	5.036	-7%
Europa	5.060	5.330	-5%
China	2.469	2.959	-17%
América latina	1.549	1.494	4%
Medio Oriente y África	2.137	2.276	-6%
América del Norte	7.259	7.531	-4%

Por su parte, el segmento de tecnología, división que gestiona su cartera de patentes y licencias, bajó sus ingresos en euros 9 por ciento (-13% en dólares) a mil 726 millones de dólares.

www.digitalpolicylaw.com

Margarita Cruz Vicente

Editora

gis Israel Sánchez

Diseño gráfico

Jorge Fernando Negrete Pacheco

Presidente / Chairman de Digital Policy & Law Group

Jorge Bravo

Director General de Digital Policy & Law Group