

¿Cómo enfrentarán Nokia y Ericsson a Huawei?

El mercado de equipos de telecomunicaciones se encuentra bajo presión y bajo fuego. Ericsson, Nokia y Huawei son los principales competidores. La carrera por 5G y la intervención directa del gobierno de Estados Unidos por reconducir el rumbo de las tecnologías de red y de banda ancha podrían reconfigurar el mercado. Cada uno de estos actores trae consigo una estrategia diferente, pero hay algo en común: parecen estar todos unidos contra los liderazgos de China y Huawei en telecomunicaciones y en las nuevas tecnologías inalámbricas 5G.



Servando Vargas
Consultor independiente
especialista en el sector de
las telecomunicaciones

El mercado de equipos de telecomunicaciones está concentrado en tres grandes jugadores: Nokia, Ericsson y Huawei. Estos tres gigantes tecnológicos concentran 60 por ciento del mercado mundial de equipos de telecomunicaciones. En los últimos años, Huawei ha venido creciendo de manera importante, ocupando la primera posición del mercado, desplazando a Nokia y Ericsson. El día de hoy, en la carrera por liderar el mercado de 5G, Huawei empieza a consolidarse como el líder mundial en la introducción de esta innovación tecnológica.

Huawei ha sido constantemente rechazado en sus intentos de realizar grandes inversiones y conseguir grandes contratos en Estados Unidos

Huawei ofrece a sus clientes en más de 170 países un conjunto integral de productos y servicios avanzados que abarcan las tecnologías fijas, inalámbricas y soluciones IP. La mayoría de los principales operadores de telecomunicaciones del mundo han implementado productos y soluciones de este gigante asiático. Con 194 mil empleados, los ingresos globales de Huawei superaron los 122 mil millones de dólares a finales de 2019, 19.1 por ciento de crecimiento respecto al año anterior y un impresionante crecimiento anual compuesto de 21 por ciento en los últimos 5 años.

A pesar de su exitosa presencia global, Huawei ha sido constantemente rechazado en sus intentos de realizar grandes inversiones y conseguir grandes contratos en Estados Unidos. Funcionarios del gobierno estadounidense han intervenido en varias ocasiones para bloquear posibles adquisiciones y contratos de este importante proveedor de infraestructura de telecomunicaciones, argumentando que Huawei puede utilizar sus equipos de telecomunicaciones para desarrollar capacidades de espionaje en las redes estadounidenses.

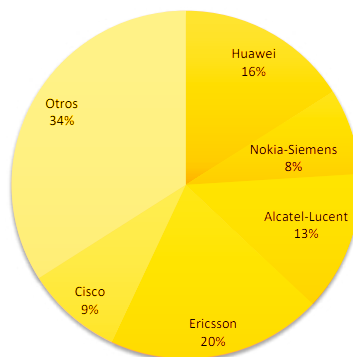
CONSOLIDACIONES

En su camino, Huawei ha producido la consolidación de varios de sus competidores. Nokia es actualmente el resultado de esa impresionante consolidación. En 2006, Nokia y Siemens decidieron unir sus fuerzas (Nokia-Siemens) para competir en el negocio de las infraestructuras de telecomunicaciones. En el mismo año, Alcatel y Lucent también anunciaron su fusión (Alcatel-Lucent). Posteriormente, en 2015 Nokia anunció la com-

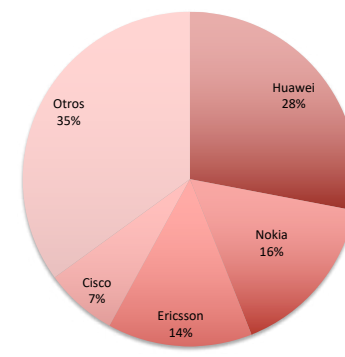
pra de Alcatel-Lucent por la cantidad de 16 mil 600 millones de dólares. Lo anterior significa que Nokia es hoy la consolidación de ella misma con Siemens, Alcatel y Lucent, en gran parte por la presión de actores chinos de bajo costo como Huawei.

Para mostrar el avance significativo de Huawei en el mercado de infraestructura de telecomunicaciones a nivel mundial, habrá que señalar que la participación de mercado de telecomunicaciones en 2010 de Nokia, Siemens y Alcatel-Lucent sumaba 21 por ciento, mientras que la participación de mercado de Huawei era de 16 por ciento. Para 2019, los papeles cambiaron: la participación de mercado de Nokia (Alcatel-Lucent y Siemens) fue de 17 por ciento, mientras que la de Huawei alcanzó 28 por ciento. Es decir, Nokia ya fusionada perdió 4 puntos porcentuales y Huawei ganó 12 puntos porcentuales. Ericsson, por su parte, disminuyó su participación de mercado de 20 por ciento (2010) a 14 por ciento (2019), perdiendo 6 puntos porcentuales. Lo anterior significa que el gran crecimiento de Huawei en los últimos años ha sido a costa de sus competidores.

PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES (GLOBAL, 2010)



PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE EQUIPOS DE TELECOMUNICACIONES (GLOBAL, 2019)



Fuente: Dell'Oro y Prasso.

Este nuevo entorno obliga a Nokia y Ericsson a redefinir sus estrategias, donde Estados Unidos también juega un papel importante, bloqueando a Huawei en el mercado norteamericano de equipos de telecomunicaciones, en particular en la introducción de la tecnología 5G, solicitando a otros países que hagan lo mismo.

NOKIA

Nokia fue el mayor fabricante de teléfonos móviles a nivel mundial. No obstante, transfirió oficialmente a Microsoft en 2014 ese importante negocio, focalizándose en el segmento de redes de telecomunicaciones. Sin embargo, con su reingreso vía licencias de uso de su marca en el negocio de teléfonos inteligentes, este segmento de mercado representa actualmente un negocio importante para la compañía finesa.

En 2015, Nokia anunció su fusión con Alcatel-Lucent por un valor de 16.6 billones de dólares. Derivado de la finalización de esta fusión, Nokia se ha convertido en uno de los principales jugadores en la industria de equipos de telecomunicaciones, expandiéndose en equipos de transmisión óptica, ruteadores y conmutadores IP, componentes vitales para construir una red de telecomunicaciones. El acuerdo también le permitió beneficios geográficos, posicionándolo fuertemente en Estados Unidos, China y Europa.

Nokia se ha enfocado en contratos más lucrativos en regiones como Estados Unidos con operadores de la talla de Verizon y AT&T, donde fabricantes chinos como Huawei y ZTE han sido bloqueados en medio de preocupaciones de espionaje. Norteamérica representó históricamente menos de 10 por ciento de los ingresos totales de Nokia, pero la fusión con Alcatel-Lucent mejoró gradualmente este porcentaje, en función de varios contratos de expansión y actualización de redes de telecomunicaciones en Estados Unidos. En 2018, América de Norte representó 29 por ciento de los ingresos totales de Nokia, mientras que en 2019 representaron 28 por ciento, impulsados en parte por la consolidación de su fusión con Alcatel-Lucent.

Nokia observó un rendimiento estable en su primer trimestre fiscal de 2020. Los ingresos totales de la compañía cayeron 2 por ciento, totalizando 4.9 mil millones de euros. La compañía ha reducido su perspectiva para todo el año 2020, esperando que su margen operativo esté en el rango de 7.5-10.5 por ciento, por debajo de la expectativa previa de 8-11 por ciento, proyectando que los flujos de efectivo recurrentes sean positivos.

CONTRATOS DE 5G DE NOKIA

Los operadores en todo el mundo han estado implementando redes comerciales de 5G. AT&T y Verizon han implementado servicios 5G en más de 30 mercados a finales de 2019, mientras que Verizon lanzó 5G fijo a hogares en varias ciudades de Estados Unidos. Otras regiones, como Corea del Sur, China, Japón y Oriente Medio comenzaron la implementación de redes 5G en 2019. Diversos analistas sostienen que es muy posible que la tecnología 5G tenga un ciclo de vida relativamente largo, donde Nokia ha tenido un desempeño muy positivo. Hasta abril de 2020, la compañía finesa había firmado 70 acuerdos comerciales de 5G en todo el mundo, beneficiándose del bloqueo que enfrenta el gigante chino de equipos de telecomunicaciones Huawei en varias partes del mundo.

ERICSSON

Ericsson es un proveedor global de equipos y servicios de telecomunicaciones con operaciones en 180 países. El fabricante de equipos sueco es uno de los principales proveedores de redes móviles con productos en CDMA, WCDMA / 3G, 4G / LTE y ahora en tecnologías 5G. Cuenta con 33 mil patentes de su

Nokia se ha enfocado en contratos más lucrativos en regiones como Estados Unidos

unidad de investigación y desarrollo, totalizando 24 mil empleados. Ericsson también es uno de los principales proveedores de servicios de tecnologías de información (TI). También tiene una presencia significativa en los sistemas de soporte de operaciones (OSS) y sistemas de soporte de negocios (BSS).

En 2015, Ericsson y Cisco anunciaron una alianza estratégica que generaría mil millones de dólares en ingresos incrementales para ambas compañías en 2018. Para Ericsson, el acuerdo le ha permitido ganar beneficios frente a la competencia: Huawei en China y Nokia en Estados Unidos. Los productos de Cisco con su equipo de infraestructura inalámbrica le han ayudado a Ericsson a ofrecer soluciones integrales a sus clientes, que están ampliando sus capacidades 4G, 5G y de Internet de las Cosas (IoT).

Ericsson está experimentando una transformación significativa al enfocarse en su negocio principal de Redes y Servicios Digitales para lograr un crecimiento sostenible. La compañía está en camino de mejorar su presencia en el mercado mundial debido al despliegue de las operaciones comerciales de 5G en América del Norte y el noreste de Asia.

CONTRATOS DE 5G DE ERICSSON

Ericsson está transformando su negocio de Redes y Servicios Digitales para lograr un crecimiento sostenible. Después de un par de años de agitación, la compañía de tecnología de telecomunicaciones volvió a ser rentable en 2019, liderada por su división de Redes, la cual continúa experimentando un fuerte impulso en las operaciones comerciales de 5G. La compañía sueca tenía hasta marzo de 2020 78 acuerdos comerciales de 5G.

HUAWEI

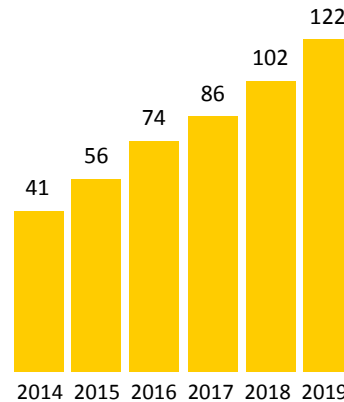
Huawei Technologies es actualmente el fabricante mundial de equipos de telecomunicaciones más grande del mundo. Fundada en 1987 y con sede en Shenzhen, China, cuenta con más de 194 mil empleados, de los cuales 49 por ciento se dedica a Investigación y Desarrollo. Huawei compite globalmente en

Ericsson está experimentando una transformación significativa al enfocarse en su negocio principal de Redes y Servicios Digitales

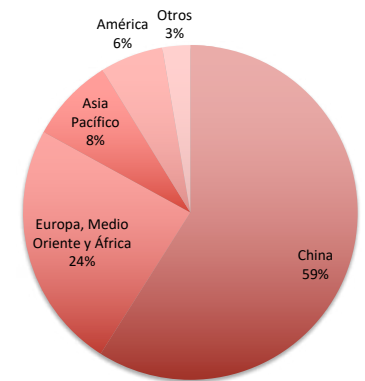
el mercado de equipos de telecomunicaciones con Ericsson, Nokia y Cisco, entre los más importantes. También es el tercer mayor proveedor mundial de teléfonos inteligentes, por delante de Lenovo y LG y sólo por detrás de Samsung y Apple.¹

Huawei trabaja con algunos de los operadores de telecomunicaciones más grandes del mundo, contando a British Telecom (BT), Vodafone, Orange y T-Mobile entre sus clientes más importantes. Este éxito continuo ha convertido a la compañía china en la marca de equipos de telecomunicaciones más valiosa a nivel mundial.

INGRESOS DE HUAWEI (BILLONES DE DÓLARES)



HUAWEI: DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS POR REGIÓN (2019)



Fuente: Informe Anual de Huawei.

¹ Disponible en: <https://www.counterpointresearch.com/global-smartphone-share/>.

De acuerdo con Dell'Oro, Huawei obtuvo 28 por ciento de participación de mercado en equipos de telecomunicaciones a nivel mundial en 2019, porcentaje sorprendente si se considera que en 2010 este porcentaje era la mitad de lo que hoy tiene, en gran medida por su posición dominante en el mercado del país más poblado del mundo, China. Nokia y Ericsson son sus competidores más cercanos, con 17 y 14 por ciento de participación de mercado mundial de equipos de telecomunicaciones, respectivamente.²

CONTRATOS DE 5G DE HUAWEI

Huawei es el proveedor de equipos de telecomunicaciones 5G más empleado por los proveedores de servicios de telecomunicaciones, a pesar del esfuerzo del gobierno de Estados Unidos en contener al gigante chino en varios frentes: geopolítico, legal y tecnológico.

Entre los 91 contratos comerciales de 5G que Huawei ha firmado, el mayor número de cualquier fabricante de equipos de telecomunicaciones hasta principios de 2020, más de la mitad son de Europa, donde Washington ha tratado de disuadir a sus aliados de usar los equipos 5G de Huawei.

Diversos analistas han manifestado que los contratos 5G en constante crecimiento muestran que Huawei se ha ganado la confianza de más operadores de telecomunicaciones a nivel mundial en función de su propuesta tecnológica.

LA CAMPAÑA DE ESTADOS UNIDOS CONTRA HUAWEI

Más allá de la carrera de lanzamiento 5G contra China, Estados Unidos ha liderado una campaña mundial contra Huawei. Específicamente, la administración Trump ha pedido a sus aliados bloquear a Huawei. Sin embargo, Gran Bretaña y la Unión Europea han permitido a Huawei participar en sus mercados 5G con algunas restricciones.

² Disponible en: <https://telecoms.com/502843/chinese-vendors-continue-to-gain-share-in-the-global-telecoms-equipment-market/>.

Ericsson y Nokia están hoy muy lejos de Huawei

Washington ha sostenido que el equipo de Huawei podría ser utilizado para espiar a los estadounidenses vía Beijing. Estados Unidos también argumenta que si Huawei posee infraestructura 5G, por defecto, está en manos de China y podrían cerrar las redes en cualquier momento. Huawei, por su parte, ha negado todas las acusaciones.

LA POSIBLE INVERSIÓN DE ESTADOS UNIDOS EN NOKIA Y/O ERICSSON

Para reducir la presencia de Huawei en el mercado de telecomunicaciones mundial, el gobierno estadounidense ha manifestado la posibilidad de una potencial inversión en Nokia y Ericsson, tomando una participación de control accionario de estos dos fabricantes de equipos de telecomunicaciones europeos, principales competidores de Huawei, adelantándose a China en la carrera de la tecnología 5G. Según Washington, ni Nokia ni Ericsson tienen el respaldo económico de un país poderoso, con un mercado cautivo como China.

La otra opción que está valorando el gobierno norteamericano es alentar a las empresas estadounidenses a adquirir o invertir en Nokia y Ericsson. Las dos compañías tienen una capitalización de mercado combinada de aproximadamente 50 mil millones de dólares.

La idea principal de esta segunda opción es potenciar un competidor local para enfrentar a Huawei, para lo cual el gobierno norteamericano ha insistido en motivar a las grandes compañías estadounidenses como Oracle y Cisco, para que consideren comprar o tener una participación accionaria en Nokia o Ericsson. Sin embargo, no está en los planes de Cisco tomar el control de las empresas nórdicas, ya que Nokia y Ericsson tienen modelos de negocio que no se ajustan al perfil o la estrategia financiera de Cisco.

NOKIA ANUNCIA UNA POSIBLE VENTA DE ACTIVOS E INCLUSO UNA FUSIÓN CON ERICSSON

En febrero de 2020, y después de lo expresado por el gobierno estadounidense en materia de invertir en Nokia o Ericsson, el fabricante finés anunció que está considerando la opción de vender sus activos o fusionarse. Esto es para crear un gigante europeo que pueda competir efectivamente con Huawei en la era 5G. Sin embargo, algunos analistas consideran que Nokia debería descartar la opción de fusionarse; en cambio, recomiendan considerar vender algunos de sus activos.

La fusión es solo una opción y puede no ser la decisión que tome Nokia. Sin embargo, si sucede, puede facilitar que Nokia y Ericsson se enfrenten a Huawei y ZTE a medida que la carrera 5G sea más competitiva.

Por otra parte, si las dos compañías europeas se fusionan, es probable que se complementen entre sí, lo cual les facilitará competir con Huawei en términos de precio. No obstante, la transacción puede demorar en obtener la aprobación regulatoria, produciendo más incertidumbre para ambos actores del mercado, lo cual beneficiaría a Huawei.

CONCLUSIONES

Sin duda, el entorno anteriormente expuesto representa una gran ventaja para Huawei, en la medida que sus dos principales rivales enfrentan gran incertidumbre, lo que puede representar una oportunidad para ganar nuevos clientes por parte del proveedor de equipos de telecomunicaciones chino.

No obstante, si las dos compañías europeas se fusionan, es probable que se complementen entre sí. Nokia ha experimentado un periodo turbulento de doce meses, y el precio de sus acciones se desplomó 25 por ciento después de reducir su pronóstico de rendimiento trimestral en octubre pasado. Hasta cierto punto, está en problemas porque no logró inte-

grar de manera efectiva la última transacción de adquisición importante (Alcatel-Lucent).

En el contexto anterior, Ericsson tiene una posición financiera más sólida en comparación con Nokia y también mucha más estabilidad de gestión. Nokia encara una buena cantidad de problemas, luego de anunciar el reemplazo de su CEO Rajeev Suri y enfrentar problemas de costos, luchando por mejorar el crecimiento y la rentabilidad. En este sentido, Ericsson sería un objetivo de adquisición mucho más adecuado para el gobierno norteamericano en comparación con Nokia.

No obstante, Nokia cuenta con un portafolio de soluciones que abarca todos los segmentos de mercado de equipos de telecomunicaciones, mientras que el portafolio de Ericsson está acotado a soluciones inalámbricas. La adquisición de Nokia por el gobierno estadounidense sería mucho más adecuada en función de que el portafolio de Huawei también abarca todos los segmentos del mercado de equipos de telecomunicaciones, lo que implica que Nokia sería la opción en función de que cuenta con un portafolio equivalente al de Huawei.

Por otra parte, Huawei se beneficia de las economías de escala generadas por el gran mercado de China. En este sentido, la fusión de Nokia y Ericsson les facilitará competir con la compañía china en términos de precio. Sin embargo, la transacción puede tardar varios años en obtener la aprobación regulatoria, lo que demoraría integrar el negocio de las dos compañías europeas.

Por último, la fusión de Ericsson y Nokia o la intervención accionaria del gobierno norteamericano en cualquiera de ambas compañías europeas, refuerza de manera contundente la percepción de que ambos proveedores de equipos de telecomunicaciones están hoy muy lejos de Huawei y que necesitan un giro importante en sus negocios para competir con el gigante chino. ■



dpl news

www.digitalpolicylaw.com



@dpl_news



Digital Policy & Law Consulting



DPL News



dpl_news



DPL News