

Telephone tower v rubber boots. Ericsson and Nokia are now direct rivals. How do they compare? They are the last of Europe's makers of mobile devices and network equipment, which once ruled the world

Enviado por Rodrigo Martíne...en Jue, 04/05/2018 - 19:06

Cita:

The Economist [2018], "Telephone tower v rubber boots. Ericsson and Nokia are now direct rivals. How do they compare? They are the last of Europe's makers of mobile devices and network equipment, which once ruled the world", *The Economist*, London, 10 de marzo, <https://www.economist.com/news/business/21738401-they-are-last-europes-m...> [1]

Fuente:

The Economist

Fecha de publicación:

Sábado, Marzo 10, 2018

Revista descriptores:

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Tema:

La competencia de las últimas dos grandes compañías celulares de Europa.

Idea principal:

Nokia y Ericsson, las últimas compañías celulares de Europa, que han sido desplazadas por las estadounidenses y chinas, eran dos enormes compañías que impactaban ampliamente en el mercado. Sin embargo, para los últimos años, ambas compañías han decrecido enormemente. Nokia pasó de tener un valor bursátil de 290 mil millones de dólares en el 2000 y en 2007 representó el 40% de las ventas globales de teléfonos. Mientras que en el caso de Ericsson, su capitalización bursátil rodeaba los 40mil millones de dólares para ahora caer a la mitad. Desde ese entonces, pero de nuevo ahora, estas dos compañías celulares son rivales directos, lo que invita a reflexionar cuál está a la cabeza.

La historia de Nokia demuestra que siempre fue una compañía novedosa cuyo origen se remonta a 1865. Y la forma en que logró sobrevivir los últimos años fue gracias a la reinención de la compañía a partir de la compra que le hizo Microsoft de su negocio telefónico. Partiendo de un pequeño equipo de red, pronto se expandió con adquisiciones como Siemens por 2 200 millones de dólares, con participación conjunta y posteriormente Alcatel por 17 mil millones de dólares. Con la preponderancia del software sobre el hardware, las fusiones de compañías de telecomunicación que antes habían fallado ahora fueron un éxito para Nokia.

Por su parte Ericsson, que comenzó como una empresa de fabricación de equipo para

telecomunicaciones, mantuvo su posición en el mercado hasta la fecha, gracias a expandir su participación en el mercado por la ejecución de redes de clientes, logrando sobrevivir a la competencia china.

Con la caída de los márgenes de ganancia desde 2007, para el 2014 las inversiones en redes celulares comenzaron a caer también, por lo que ni una estrategia de diversificación en servicios de redes y software para emisoras de televisión logró mejorar la situación. Por esta razón, el nuevo director ejecutivo de Ericsson decidió vender los segmentos de la empresa que no son centrales y concentrarse en aprovechar la siguiente generación 5G de tecnología inalámbrica.

Para estos momentos, Ericsson y Nokia ya son muy parecidos. Tienen el mismo número de empleados (alrededor de 100,000), obtienen ganancias de tamaño similar en su negocio de redes (márgenes brutos del 30-40%) y tienen capitalizaciones de mercado similares. Sin embargo, las diferencias que mantienen parecen beneficiar a Nokia, que se presenta en palabras de su director ejecutivo como "la alternativa occidental a Huawei", pues es una empresa considerada más innovadora (que planea utilizar inteligencia artificial para aumentar la eficiencia) y cuenta en su cartera de productos con más opciones e incluyendo equipos para redes fijas.

Aun con lo anterior, en los siguientes 5 años Ericsson tiene un posible repunte con un mejor equipo 5G, además que su reestructuración recién comienza. Y la compañía también tiene un nuevo gran accionista, Christer Gardell cofundador de Cevian, posee el 9% de las acciones clase B de Ericsson.

Para ambas compañías, si bien su futuro depende en como adopten los servicios 5G, no deben sobreestimar estas posibilidades esperando un repunte en las inversiones, ya que nuevas redes seguirán implantándose posteriormente. Además está el reto que implica vencer a Huawei. En este caso, las esperanzas están en que los clientes se definan por una preferencia a marcas europeas antes que chinas, temidas por sus carencias en seguridad y privacidad.

A pesar de las posibilidades positivas, puede que no se traduzcan en mayor crecimiento para ambas compañías, lo que trae la posibilidad de más adquisiciones y fusiones. Incluso una fusión de ambas empresas es una posibilidad aunque sea el escenario menos probable, lo que podría ser contraproducente al implicar un monopolio en Estados Unidos y con esto podría beneficiar a Samsung, el gigante surcoreano, en la búsqueda de una segunda opción para los operadores.

El incierto futuro presionará a la Unión Europea para tomar medidas en la regulación o incluso en medidas proteccionistas para lograr balancear la competencia con las compañías chinas. Esto podría implicar una pérdida de competitividad en el sector de telecomunicaciones europeas.

Finalmente, tal cual sucedía en Europa a finales de la década de 1980 con el GSM, donde los países acordaron el espectro de radio utilizado, los servicios que se ofrecerán y su lanzamiento, se abre esta posibilidad basada en la cooperación que podría empujar ambas compañías.

Datos cruciales:

1- Nokia adquirió Siemens en 2013 por 2 200 millones de dólares, con participación conjunta y posteriormente en 2015 Alcatel por 17mil millones de dólares.

2- Ericsson y Nokia tienen el mismo número de empleados (alrededor de 100,000), obtienen ganancias de tamaño similar en su negocio de redes (márgenes brutos del 30-40%) y tienen capitalizaciones de mercado similares.

3-El porcentaje de participación en el mercado de la infraestructura celular esta dominado por Huawei con 29%, seguido de Ericsson con 26%, Nokia con 22%, ZTE con 13%, Samsung con 4%, y el 6% por otras compañías.

Nexo con el tema que estudiamos:

En un mercado de empresas transnacionales enormes como Apple, Samsung y Huawei, la competencia por la supervivencia de Nokia y Ericsson se deberá llevar a cabo a través de la innovación y adquisiciones que concentren aún más la producción. La solución incluso puede llevar a medidas proteccionistas por parte de la Unión Europea, en un intento por rivalizar con China.

Los casos de Ericsson y Nokia nos recuerdan que para no ser destruido en la lucha competitiva el gigantismo corporativo no es suficiente. Es necesario para las empresas que busquen estar en la cima generar innovaciones y producir tecnologías de vanguardia.

Source URL (modified on 15 Mayo 2018 - 2:37am): <http://let.iiec.unam.mx/node/1689>

Links

[1] <https://www.economist.com/news/business/21738401-they-are-last-europes-makers-mobile-devices-and-network-equipment-which-once-ruled>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>