

Análisis de la evolución de Huawei en el mercado americano de 2012 a 2015: del exilio a la reconquista.

Autor: Pedro Playán Escribano

En este ensayo se va a intentar analizar los eventos decisivos de la historia entre el mayor fabricante de equipos de red y la principal superpotencia mundial. Para ello se estudiarán los factores que influyeron en las posturas de ambas partes a lo largo del tiempo.

A principios de 2012 Huawei ya era un gigante con más 150.000 empleados y facturando más de 32.400 millones de dólares (70% de ellos fuera de china). 45 de los 50 principales operadores de telecomunicaciones empleaban los equipos de Huawei en sus redes. Solo en Estados Unidos empleaba a 7000 personas, en el último año había invertido 300 millones de dólares y había comprado más de 6.600 millones de dólares de bienes y servicios americanos.

La relación entre la compañía asiática y el estado americano, que durante diez años había sido mutuamente beneficiosa, se vio repentinamente ensombrecida con el inicio de una investigación del congreso de los estados unidos. El gobierno acusaba a Huawei y a otro fabricante chino (ZTE) de no ser realmente independientes del gobierno Chino y de actuar como puerta de entrada para el espionaje de la potencia asiática.

Los principales argumentos de la acusación fueron:

- Ambas compañías contaban con numerosos miembros del partido comunista en su dirección.
- Ambas compañías recibían fuertes subvenciones del gobierno chino, lo que les permitían vender por debajo de precio de coste.
- Durante una investigación sobre Irán se solicitó información a ZTE. La empresa se escudo en la ley de secretos de estado chino para proteger su información sensible.
- Existían pruebas que sugerían que Huawei había violado las leyes americanas. Los actos delictivos supuestamente llevados a cabo por la empresa china eran sobornos, corrupción, violación de las leyes de inmigración y el uso de software sin licencia.

Desde mi punto de vista existen dos razones adicionales a las expuestas públicamente que influyeron sobre el resultado de la investigación:

Primero en estados unidos existía un pánico a otro cyber- ataque procedente de china. Las principales brechas de seguridad en la administración y empresas americanas se habían originado en el país asiático.

El segundo argumento es más economicista y en mi opinión el más relevante. Huawei no había llegado a la cima sin provocar la caída de otras empresas. Concretamente fabricantes que contaban con gran capital americano (ej: Alcatel-Lucent) se había visto muy afectados por el surgimiento de la empresa china. Por todo esto yo creo que el movimiento del congreso tenía, al menos en parte, una motivación proteccionista.

El 8 de octubre, tras un año de investigación el congreso americano decidió emitir una recomendación muy dura contra los intereses de ambas compañías. En esta recomendación

instaba a que todo operador que prestara servicio en Estados Unidos dejara de comprar y desplegar productos de las dos compañías. Hacía especial hincapié en eliminar cualquier equipo de estas empresas de las redes de seguridad del estado. La razón que se argüía era que la presencia de estos equipos ponía en riesgo la seguridad de las redes y la información.

El efecto del comunicado fue demoledor y llevo al entonces CEO de Huawei a tomar una decisión radical. El 25 de noviembre de 2013 en una entrevista el CEO anuncia que Huawei iba a abandonar el mercado americano. Las razones dadas por el jefe de la compañía eran principalmente dos:

- La empresa no deseaba interferir en la ya tensa relación entre Estados Unidos y china
- La compañía prefería centrar sus esfuerzos en países donde la competencia fuera realmente bien recibida.

Tras este movimiento la parte americana de Huawei entró en un estado de letargo que parecía abocar a su desaparición. Sin embargo un año después el gigante asiático realizó una serie de movimientos que demostraban que su interés por el mercado americano estaba completamente renovado:

- Nombra a Ming He como líder de la parte americana de la empresa. El nuevo jefe es un veterano de la compañía muy valorado por la dirección
- El Huawei Chairman Ren Zhengfei concedió una entrevista al Wall Street Journal en la que dijo que Estados Unidos es una gran nación y que a pesar de algunos problemas Huawei no quería abandonar el mercado americano.
- La empresa asiática se valió del evento Interop para sacar al mercado americano una nueva gama de productos muy competitivos e interesantes.

Las posibles causas para este cambio de postura son difíciles determinar ya que la compañía asiática se caracteriza por lo hermético de su toma de decisiones. Sin embargo, desde mi punto de vista, las razones que más pudieron empujar a la empresa a reconsiderar su postura fueron:

- El escándalo del espionaje de Estados Unidos a sus ciudadanos y aliados geopolíticos. Tras este evento el gobierno americano quedó muy desprestigiado a la hora de hablar de cyber-seguridad.
- El New York Times había publicado varios documentos que demostraban que el gobierno americano había espiado a Huawei. Esto daba a la compañía cierta superioridad moral.
- Varias compañías chinas habían amenazado con vetar los productos americanos en sus redes alegando las mismas razones que el congreso americano. Concretamente la segunda mayor operadora china llegó a cumplir su amenaza cuando decidió prohibir el uso de equipos Cisco en su red. Esto puso presión sobre el gobierno americano para que fuera menos duro con las empresas chinas por temor de que las compañías americanas fueran expulsadas del mercado chino.
- El ministro de exteriores chino había realizado un comunicado donde se comprometía a trabajar con la comunidad internacional en la construcción de un ciberespacio seguro.

- En 2014 china paso a ser el mayor acreedor de Estados Unidos. Esto daba mucha fuerza de negociación a la potencia asiática.

Por otro lado hay varios factores que seguían en contra de este resurgir de la compañía asiática. El más importante es que el pánico por el cyber-espionaje chino seguía muy arraigado. Un ataque llevado a cabo por china a empresas americanas fue anunciado poco antes de que Huawei tomara la mayor parte de sus medidas.

Actualmente Huawei sigue con su política para ganarse un hueco en el mercado americano. El gigante asiático ha apostado por una estrategia muy agresiva para dar fibra hasta el hogar con precios muy bajos. Sus principales cliente son operadores pequeños que dan servicio a zonas “rurales” de Estados Unidos. La compañía china a firmado acuerdo con un gran número de suministradores tier 3 que han adquirido tecnologías GPON. Huawei está haciendo un gran esfuerzo para que sus nuevos socios americanos se sientan integrados. La compañía asiática ha creado órganos tanto en sus sucursal en estado unido como en la casa madre que se encargan en exclusiva de cuidar de los intereses de estos operadores. Los CEO de la mayoría de estas empresas han visitado repetidamente tanto china como la central en Tejas de Huawei.

El sector de internet en zonas rurales posee algunas características que está favoreciendo la entrada de Huawei:

- El sector está muy fragmentado con numerosas empresas pequeñas. Esto dificulta que surjan acuerdos en contra de Huawei.
- Es un sector donde el bajo precio ofrecido Huawei es muy importante ya que las empresas no suelen contar con grandes capitales.
- La falta de atención de la mayoría de los fabricantes a estos clientes pequeños hace que la política de gran proximidad de Huawei sea especialmente efectiva.
- Al ser compañías pequeñas están poco influidas por el gobierno y la opinión pública lo que les permite comprar productos de la empresa asiática a pesar de su mala prensa.

El futuro de Huawei en Estados Unidos es incierto. Por un lado, su estrategia de infiltrarse en el mercado de telecomunicaciones americano a través de pequeños operadores de red puede ser exitosa, y conseguir así la representación que se merece en el mercado de Estados Unidos. Sin embargo existe la posibilidad de una nueva decisión del regulador que endurezca de nuevo el ambiente para Huawei hasta el punto de que le sea imposible mantenerse el mercado. Actualmente la compañía asiática se encuentra en una encrucijada de donde puede salir fortalecida o muy debilitada.

Bibliografía

1. El país (9 octubre de 2012). *¿Por qué EE UU teme a Huawei?*. Barcelona, España. Online:
http://tecnologia.elpais.com/tecnologia/2012/10/09/actualidad/1349785527_356882.html
2. PORTALTIC (8 de octubre de 2012). *EEUU quiere vetar a Huawei y ZTE por suponer una amenaza para la seguridad nacional*. Madrid, España. Online:
<http://www.europapress.es/portaltic/empresas/noticia-eeuu-quiere-vetar-Huawei-zte-suponer-amenaza-seguridad-nacional-20121008141434.html>
3. Carolina García. El país (8 octubre de 2012). *El Congreso de EE UU recomienda vetar a Huawei y ZTE*. Washington, Estados Unidos. Online:
http://tecnologia.elpais.com/tecnologia/2012/10/08/actualidad/1349683984_930377.html
4. Kote Puerto. Xataka (8 de octubre de 2012). *El gobierno de los EEUU entiende que Huawei y ZTE podrían ser una amenaza para su seguridad*. Online:
<http://www.xataka.com/moviles/el-gobierno-de-los-eeuu-entiende-que-Huawei-y-zte-podrian-ser-una-amenaza-para-su-seguridad>
5. Carlos Zahumenszky. Gizmodo (3 de diciembre de 2013). *Huawei se plantea irse de EE.UU. por las acusaciones de espionaje*. Online:
<http://es.gizmodo.com/Huawei-podria-salir-del-mercado-usa-por-las-acusaciones-1475681777>
6. Shane Harris y Isaac Stone Fish. ForeignPolicy (2 de diciembre de 2013). *Accused of Cyberspying, Huawei Is "exeting the U.S. Market"*. Online:
<http://foreignpolicy.com/2013/12/02/accused-of-cyberspying-Huawei-is-exiting-the-u-s-market/>
7. Cony Sturn. FrayerWayer (3 de diciembre de 2013) *Huawei decide dejar de vender sus productos en EE.UU.* Online:
<https://www.fayerwayer.com/2013/12/Huawei-decide-dejar-de-vender-sus-productos-en-ee-uu/>
8. Bárbara Bécares. ChannelBiz (7 de abril de 2014). *Huawei, a la 'reconquista' del mercado estadounidense*. Online:
<http://www.channelbiz.es/2014/04/07/Huawei-la-reconquista-del-mercado-estadounidense/>
9. Dan O'Shea. LightReading (21 de mayo de 2014). *Huawei Names US Lead, Reminds Us It's Still Here*. Online:
<http://www.lightreading.com/ethernet-ip/routers/Huawei-names-us-lead-reminds-us-its-still-here/a/d-id/709173>
10. Carol Wilson. LightReading (22 de julio de 2015). *Huawei Working Hard for Rural Success*. Online
<http://www.lightreading.com/gigabit/fttx/Huawei-working-hard-for-rural-success/d/d-id/717188>
11. Moises Romero. La corta de la Bolsa (26 de marzo de 2015). *China tiene cogido a Estados Unidos por donde más le duele, por los bonos*. Online:

[http://www.lacartadelabolsa.com/leer/articulo/china tiene cogido a estados unidos por donde mas le duele por los bonos/](http://www.lacartadelabolsa.com/leer/articulo/china%20tiene%20cogido%20a%20estados%20unidos%20por%20donde%20mas%20le%20duele%20por%20los%20bonos/)

12. BBC (31 de octubre de 2013). *Cómo espía EE.UU., según Snowden*. Online:
http://www.bbc.com/mundo/noticias/2013/10/131031_eeuu_nsa_espionaje_tecnicas_az