FIHAV 2018: Etecsa se proyecta a futuro y solidifica alianzas

31/10/2018

Con esas premisas, y sirviendo de plataforma a entidades de peso como Correos de Cuba, la Universidad de Ciencias Informáticas, los Joven Club de Computación… ha transcurrido su quehacer, con fuerte peso en el componente de conectividad e infraestructura de redes, además de las cuestiones asociadas a los terminales móviles como equipamiento esencial de los usuarios y con marcas de prestigio internacional como Huawei y Samsung en calidad de líderes.

La dinámica de FIHAV ha estado marcada también por la concertación de negocios y búsqueda de posibles socios comerciales.

El martes Huawei captó la atención de todos. Gustavo De Gracia, Gerente de ventas móviles en Huawei Panamá, y Austin Martínez, su homólogo de productos en la propia compañía disertaron sobre las ventajas de Huawei, la fidelidad de su línea de productos y las potencialidades del mercado cubano, además de la confianza que representa ser socios de ETECSA:

“No hay mercado chico, Cuba tiene mucho potencial, posee una penetración aún baja y Huawei ha sido un aliado por años ya, sobre todo en la parte de infraestructura, en la cual hemos venido trabajando mucho para el tema de montaje de tecnología LTE, 3G y 4G, asociadas a la conectividad. Obviamente la parte de celulares va de la mano.

En estos años de negociaciones con ETECSA hemos percibido que el consumidor cubano está interesado en todo lo que Huawei como marca tiene que ofrecer. Por eso hemos llegado con todos los nuevos modelos, lo que estará a la venta, productos de altas prestaciones desde la gama media y confiamos en que Huawei tendrá fuerte desarrollo en Cuba”, manifestó De Gracia.

¿Considera que a futuro podamos convertirnos en un mercado sólido en la región de Centroamérica y el Caribe?

“Definitivamente hay mega-mercados como México, Colombia, Brasil, que hacen ver a otros más chicos como a veces hasta insignificante. No obstante las inversiones que está realizando ETECSA en el área de infraestructura considero contribuirán a colocar a Cuba a un nivel muy elevado. Una buena red permite que se pueda operar con la última tecnología móvil. Hay interés en tener todo el portafolio. Acá vinimos con un espectro amplio.

Sabemos que el componente precios es crucial, pero por eso precisamente Huawei se convierte en una buena apuesta, porque hemos tratado de llevar características y prestaciones de equipos Premium a gama media, lo cual lo hace más accesible e interesante. Una variable que nos distingue y que ha posibilitado un mayor crecimiento en nuestro market-share es la relación valor-precio.

Quisiera acotar que el cliente cubano es altamente conocedor de la tecnología, a la vez que fiel. Eso dice que hay un sentimiento de avidez hacia la alta tecnología. Por eso, trataremos de ofertar el mejor producto posible, dentro la realidad de mercado y la tecnología. Cuando la infraestructura de ETECSA esté apta para 3G y 4G extendidos, toda nuestra línea estará disponible.

¿Positiva esta primera experiencia en FIHAV?

“Muy positiva. Huawei se vendió hace par de años acá con muy buena aceptación, con una tasa de daño muy baja, y grata experiencia. Nuestros equipos tienen mucha durabilidad y fortaleza involucrada. Tú haces una inversión en algo perdurable de gama media con prestaciones que otras marcas contemplan en alta, eso posibilita que tu inversión sea más perdurable, porque seguramente el ciclo de cambio sea más alto que en otros mercados.

No solo pretendemos entrar con fuerza en el mercado cubano, sino también ofertar productos que se ajusten a la realidad y ayuden al consumidor. Hacia ahí nos estamos dirigiendo”, acotó.

Sin poder insertarse en el mercado estadounidense, Huawei se convirtió en el segundo vendedor de teléfonos inteligentes más grande del mundo. Vendió cerca de 54 millones de teléfonos en el primer trimestre de 2018, un 40% más de las ventas en comparación con el mismo periodo de 2017, según las firmas de investigación IDC, Canalys y IHS Markit.

Esto fue suficiente no solo para vencer a Apple, sino también para disminuir la brecha con el líder del mercado Samsung, que vendió más de 70 millones de teléfonos el trimestre pasado, un 10% menos que el mismo periodo del año pasado.

Tales credenciales estuvieron precedidas por el aumento de sus ganancias en un 28% a lo largo del 2017, llevando el ingreso total a 47,500 millones de yuanes ($7,300 millones de dólares). Esta cifra, además, contrasta con un período de crecimiento lento en el 2016, en el cual la compañía anunció un aumento de sólo el 0.4%.

La empresa también reveló que vendió 153 millones de teléfonos inteligentes en todo el mundo el año pasado, y los ingresos totales aumentaron hasta los 603,600 millones de yuanes ($ 96,100 millones), un aumento del 15,7% en 2016. Este crecimiento parece impulsado principalmente por el consumidor, campo en el que los ingresos aumentaron hasta los 237,2 mil millones de yuanes ($37.8 mil millones de dólares), un aumento del 31.9%.

Huawei parece estar lista para capitalizar estos beneficios al tomar el control de la nueva tecnología a medida que surge en el mercado, y ha aumentado los fondos para su departamento de investigación y desarrollo con 89,7 mil millones de yuanes ($14,3 mil millones de dólares) destinados a la próxima generación del Internet móvil y otras nuevas tecnologías. Indicador en el que aparece como sexta empresa a nivel mundial, solo antecedida por Apple, Volkswagen, Alphabet, Microsoft, Samsung e Intel. Confiemos en que tanto ellos como ETECSA acá en Cuba, salgan más fortalecidos del escenario de FIHAV 2018.