

Alex Fusté

Chief Global Economist

Andbank

alex.fuste@andbank.com

[@AlexfusteAlex](https://twitter.com/AlexfusteAlex)



Huawei. ¿Estúpido orgullo u orgullosa estupidez?

Los machos de muchas especies han desarrollado, a lo largo de la evolución, rasgos de comportamiento que son importantes en la competición entre ellos. Así, el tamaño corporal relativo entre los contendientes, o el tamaño de los cuernos (por poner un ejemplo), condiciona mucho la predisposición para la pelea, y por supuesto, el resultado final. La especie humana no es una excepción. Incluso me atrevería a decir que constituye la regla misma. Hoy tenemos dos ejemplares machos que se sienten fuertes, y por lo tanto, con ganas de pelear. (Miro y lo único que veo son hormonas al rojo vivo). ¿La buena noticia? (¿Cómo? ¿Puede haber una buena noticia?). Las peleas entre ejemplares machos suelen durar poco, y raramente nadie muere. ¿La mala noticia? No se acaba hasta que uno de los dos sienta un dolor evidente. Así de triste. Así de real. Dado que el enfrentamiento con otro competidor implica beneficios potenciales en cuanto acceso a recursos, de refugio, o de obtención de pareja (figura, esta última, fielmente representada hoy por los votantes), entonces la batalla está casi asegurada. Pero no se preocupen. Hasta el propio Darwin diría que deben darse dos condiciones para que las hostilidades, en un grado máximo, se desaten: 1) El beneficio debe ser evidente. 2) Ambos contendientes deben presentar condiciones de resistencia similares. Es ahí en donde pudiera ser que tales condiciones no se cumplan, lo que significaría que esto no debiera ir más allá de una vulgar escaramuza (eso sí, con algún que otro arañazo). Me explico. Basta con que uno de los contendientes no perciba con claridad cual podría ser el binomio riesgo/beneficio a resultas del conflicto. Y bastaría también con que ambos especímenes no exhiban la misma capacidad de resistencia. Creo que las dos circunstancias se dan a día de hoy. Sí, ya. ¡Pero esto sigue! Bueno. Teníamos que sobrepasada la fase de lucir dientes y garras, y empezar con las primeras mordeduras y zarpazos. En este punto, uno de los contendientes (China) empieza a sospechar el dolor potencial que pueden infringirle. Me explico.

Deben darse dos condiciones para que las hostilidades se desaten: El beneficio debe ser evidente. Ambos contendientes deben presentar condiciones de resistencia similares...

... Pudiera ser que tales condiciones no se cumplan

Huawei es el principal conglomerado tecnológico de China, y la decisión del Departamento de Comercio de los EUA de ponerlo en su *entity list*, y por lo tanto sujeta a la ley de *Export Control* (prohibición a la venta de productos norteamericanos a estas firmas) restringe de forma vital la capacidad de Huawei de seguir operando. Por supuesto, los directivos de Huawei comunicaron a su staff que “la empresa está preparada ante la pérdida de acceso a componentes y chips norteamericanos”. Los expertos consultados opinan que esto es pura propaganda para evitar el pánico entre sus trabajadores, y sobretodo, sus clientes. Tenemos una cierta experiencia en el tema de sanciones a empresas Chinas; algo que nos puede ayudar hoy. La empresa china ZTE (tecnológica) fue incluida también en la *entity list* del Departamento de Comercio, y acabó cesando operaciones. Huawei afirma que su caso es diferente al de ZTE (por supuesto, “siempre” es diferente) ya que tiene su propia unidad de

semiconductores y diseño de chips, llamada HiSilicon. No obstante, y según he podido saber, la cantidad de componentes que Huawei precisa para su negocio de smartphones y redes es enorme (CPUS, módulos de radiofrecuencia, láser, etc), y si bien HiSilicon parece ser el mejor diseñador de chips de China, me indican que no puede suministrar todos estos componentes que Huawei compra hoy a Qualcomm o Broadcom. Es importante entender también que la ley de *Export Control* aplicada por Washington a Huawei, afecta no sólo al hardware, sino también al software. Seguramente saben que Huawei utiliza el sistema operativo Android desarrollado por Google, y como es un software de código abierto puede seguir usando la versión pública. Pero me temo que con eso no se puede llegar muy lejos. Huawei deberá dejar de usar no solo las apps y servicios de Google, sino también los servicios de empresas como Oracle y Microsoft. Eso sí es más serio.

La ley de “*Export Control*” no solo incumbe a empresas norteamericanas

También importante. La ley de *Export Control* no solo incumbe a empresas norteamericanas (sujetas a la prohibición de suministrar componentes a Huawei), sino a cualquier producto que se venda en el mundo, cuyo valor añadido esté compuesto en un 25% por tecnología norteamericana. Por supuesto, dado que los EUA son líderes indiscutibles, y dado que este mercado es muy global, no deben extrañarse al ver como la alemana Infineon anunció el lunes el cese de suministros a Huawei. ¿Entiende ahora el porqué de la larga cola de empresas no americanas que durante esta semana han anunciado el cese de suministros al gigante chino? Esto significa que Huawei no podrá buscar sustitutos fuera de los EUA. Hay quien insinúa que China buscará reemplazar todos estos componentes con producción doméstica, y que acabará siendo favorable para sus intereses. Puede, pero según he podido saber, le llevará años de necesaria mejora tecnológica. Unos años en los que los EUA seguirán desarrollando nuevas tecnologías, lo que probablemente resulte en un aumento de la brecha tecnológica. Por el momento, Huawei parece haber acumulado stocks de componentes y chips (equivalentes a 1 año de consumo). De alguna manera, ya sospechaba que pudiera volver a repetirse lo de ZTE. Los expertos sitúan esta política de stocks en el marco de que Huawei se prepara para poder aguantar un año, en espera de que las autoridades de China y los EUA alcancen un acuerdo definitivo.

La política de stocks de Huawei se enmarca en su estrategia de poder aguantar un año, en espera de que China y los EUA alcancen un acuerdo definitivo.

También habrá daños en el lado norteamericano. Huawei es proveedor de equipamientos de redes a operadores en los EUA y que ofrecen servicios en zonas rurales (Skyworks, Qorvo, Broadcom...). Huawei también compra servicios de otras muchas empresas norteamericanas como Google, Microsoft y Oracle. Empresas se quejaron intensamente durante las sanciones a ZTE. Imagínense su grado de disconformidad con el caso Huawei. Sin olvidar los efectos colaterales en el resto del mundo, en donde muchos operadores de redes tienen como principal suministrador a Huawei, y a los que probablemente no les hará ninguna gracia que esta empresa se encuentre en serios problemas. Ya sea porque en estos países se pensaba hacer un *upgrade* a la tecnología 5G (ya hemos visto como Vodafone paraliza su inversión), o por el simple hecho de

Muchos oficiales en China no
aceptarán la destrucción de
Huawei

que ha habido un largo proceso de consolidación en esta industria de equipamientos de redes; lo que significa que hay pocas empresas ofreciendo esta tecnología. Tenemos a Nokia y a Ericsson, pero al parecer, no ofrecen el mismo rango de productos, lo que significa que, en caso de que esto vaya a peor, derivaría en un aumento de costes para los operadores, y por ende, para los clientes de todo el mundo.

Visión en tres puntos.

1. Huawei (la primera tecnológica de China) no puede sobrevivir mucho tiempo bajo las limitaciones de la ley de *Export Controls* (según expertos consultados). La estrategia de Washington de ir limitando las capacidades operativas de la empresa y acotar su expansión va encaminada a convertirla en un proveedor menos “deseable”. Me indican que muchos oficiales en China no aceptarán la destrucción de Huawei, lo que supone una fuerte presión para Xi Jinping, y al mismo tiempo un fuerte incentivo para volver a la mesa de negociación. Eso es bueno.

2. Trump suavizó las sanciones a ZTE (cuando esta firma aceptó su culpabilidad ante los cargos criminales que los fiscales de los EUA le imputaron). Ello acarrió muchas críticas al presidente (especialmente desde su equipo de seguridad nacional), pero indica que podría volver a hacer lo mismo con Huawei. Eso también es bueno. La condición sería que China retome el borrador inicial de las negociaciones, concretamente el apartado de cambios regulatorios.

Cada decisión tomada parece
complicar una solución política

3. Dicho esto, cada decisión tomada parece complicar una solución política. Así que, efectivamente, esto puede ir a peor antes de que una de las partes acepte el estatus resultante y volvamos a encauzar el camino correcto. Podemos ver unos cuantos zarpazos más hasta el cese de las hostilidades. ¿Cuánto tiempo? Tal y como intenté expresar al inicio de esta nota, una de las partes tendrá que percibir el dolor de una forma real. No se inquieten. Forma parte del fenómeno de la evolución definida en su formulación clásica. Según lo expuesto en esta nota, Pekín debería ver el grave daño que supondría la destrucción de Huawei (algo que Washington, sin duda, puede provocar), además del daño que puede sufrir la propia economía local (según nuestros datos, bastante desfigurada a día de hoy). No debiera pasar mucho tiempo hasta que todo esto fuera observable y de lugar al cese de las hostilidades.

Lo que no sé es si se trata de un caso de estúpido orgullo u orgullosa estupidez. Espero que se trate del primer caso. Un trastorno, que suele ser más efímero.

Saludos