

Kippel⁰¹

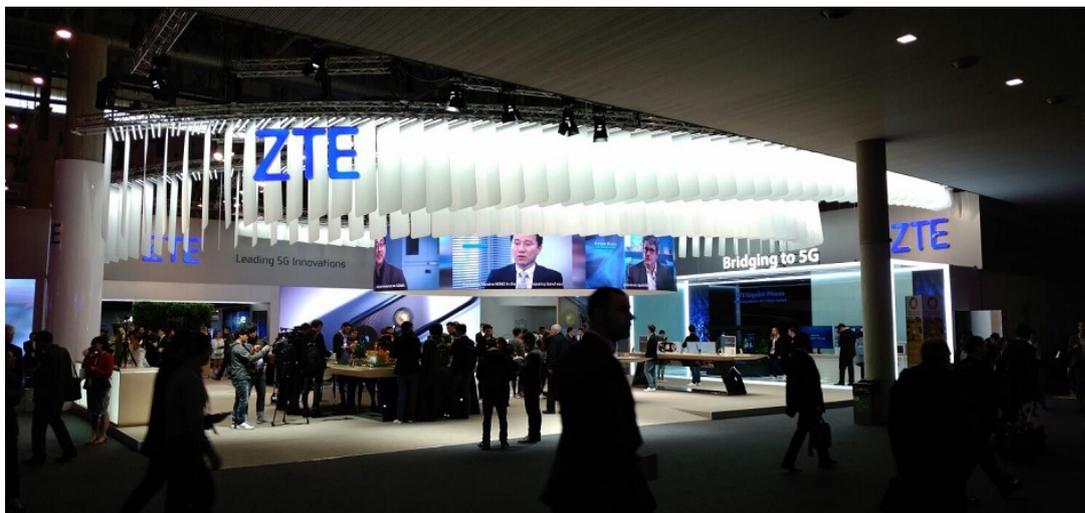
EMPRESA

El gigante chino ZTE reordena su negocio en España tras perder el contrato de MásMóvil

La compañía china, que desembarcó en el mercado español en 2007, ha ampliado su objeto social para ponerse al día de las demandas de sus clientes, especialmente aquellos relacionados con el despliegue de redes e infraestructuras.

18 ABR 2017 — 05:00

POR AMELIA PIJUÁN



ZTE se pone al día para absorber la demanda de proyectos de redes en España. La compañía china, que divide su negocio en España entre la venta de *smartphones* y la instalación de infraestructura de redes, ha decidido reestructurar su filial para no dejar ni un flanco al descubierto en esta última área. El cambio se produce pocos meses después de que el gigante chino perdiera el contrato de **MásMóvil**, que cedió el suministro y mantenimiento de sus equipos de fibra a **Huawei**.

Con este objetivo en el horizonte, **ZTE**, que irrumpió en el mercado de las telecomunicaciones al sellar un acuerdo millonario con Jazztel en 2012, ha ampliado el objeto social de su filial española y detallar toda su actividad referente a proyectos de diseño y construcción de redes. El cambio se debe a una petición de sus clientes, que requerían este nivel de detalle en sus propuestas de proyectos, tal y como ha explicado la compañía a Kippel01.

El cambio legal no es baladí, dado que más de la mitad del negocio de **ZTE** en España en 2015 (que

1/3

<https://www.kippel01.com/empresa/el-gigante-chino-zte-reordena-su-negocio-en-espana-tras-perder-el-contrato-de-masmovil.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

EMPRESA

alcanzó los 342,7 millones de euros) se generó a través de la prestación de servicios, especialmente a través de su contrato con Jazztel. En 2012, la compañía china cerró un acuerdo para encargarse, llave en mano, del despliegue de fibra del operador español.

Con el acuerdo, ZTE se comprometió a financiar, a través de entidades financieras chinas, cerca del 85% del proyecto, que contemplaba una inversión mínima de 450 millones de euros en un plazo de siete años a partir de 2012.

La división de prestación de servicios le generó a ZTE unas ventas de 230,15 millones de euros en 2015

Si bien ZTE hizo un gran despliegue en el **Mobile World Congress** de todas sus últimas novedades en *smartphones*, la apuesta de la empresa por su área de servicios de redes es firme. Según consta en la memoria anual del grupo de 2015, el objetivo de la empresa es centrarse “en aquellos proyectos en los que somos especialistas, como en los proyectos de *management services*”.

En este sentido, esta división le generó a ZTE una cifra de negocio de 230,15 millones de euros al grupo chino y se ha convertido en el motor del crecimiento de las ventas del grupo gracias “al mantenimiento y desarrollo de proyectos negociados desde 2011”.

En paralelo a su acuerdo con **Jazztel**, el grupo también se ha convertido en un socio estratégico para la española **Euskaltel**, quien en 2014 le otorgó la gestión, construcción y el mantenimiento de su infraestructura de redes durante diez años. La firma del proyecto también implicó el trasvase de 133 trabajadores del operador vasco a ZTE, que decidió instalar su sede para el sur de Europa en Vizcaya.

En el inicio de año, sin embargo, le dejó un mal sabor de boca a la compañía china al ver como su principal competidor, **Huawei**, le ‘robaba’ el proyecto de **MasMóvil** el pasado marzo. Inicialmente, el operador mantenía un contrato de exclusividad con ZTE para el suministro y mantenimiento de sus equipos de fibra, aunque en el último momento decidió romper el acuerdo.

ZTE España, en cifras

El desembarco de ZTE en España se produjo seis años después de que Huawei, su principal rival en China, se lanzara a la conquista del mercado español. Ambas empresas utilizaron la misma fórmula para expandirse en el país: cerrar acuerdos con teleoperadores nacionales para ganar terreno antes de saltar a su propia comercialización como marca.

El punto de inflexión llegó hace cinco años, cuando la venta de terminales móviles a través del mercado libre empezó a coger fuerza en detrimento de la venta de *smartphones* por parte de las compañías de telefonía. “La evolución de España hacia el mercado libre obligó a ZTE a ganar más presencia a nivel comercial”, cuentan desde el grupo asiático.

De 2012 a 2013, coincidiendo con el estreno de su tienda online en España, la facturación de ZTE en el país se elevó un 193,43%, quedándose a las puertas de los 150 millones de euros. En el siguiente ejercicio fiscal, el incremento fue del 137,48%, hasta 346 millones de euros.

Kippel⁰¹

EMPRESA

Según los últimos datos disponibles, el grupo cerró 2015 con una facturación de 342,18 millones de euros y un beneficio neto de 2,97 millones de euros, frente a los tres millones que ganó durante el ejercicio anterior. A mediados de 2016, la cuota de mercado de **ZTE** en el negocio de los *smartphones* se situaba en el 6,6%, y su próximo objetivo es escalar de la sexta a la cuarta posición entre los principales vendedores de terminales en España.