

Hola:

*Hay un relato pertinente sobre un hombre que trabajaba en una plataforma petrolera en el Mar del Norte. Una noche lo despertó una fuerte explosión, que de pronto hizo que toda la plataforma quedara envuelta en fuego. En pocos segundos, estaba rodeado por las llamas. Entre el humo y el calor, apenas pudo salir del caos y alcanzar el borde de la plataforma. Cuando miró hacia abajo todo lo que él alcanzo a ver eran las oscuras, frías e inciertas aguas del Atlántico.*

*Mientras el fuego se aproximaba, el hombre tuvo pocos segundos para reaccionar. Pudo haberse quedado en la plataforma, e inevitablemente ser consumido por las llamas. O, zambullirse 30 metros en las heladas aguas. Se encontraba en una “plataforma en llamas,” y necesitaba tomar una decisión.*

*Él decidió saltar. Fue inesperado. En circunstancias normales, el hombre jamás hubiera considerado sumergirse en aguas heladas. Pero estas no eran circunstancias normales - su plataforma estaba en llamas. El hombre sobrevivió a la caída y al frío de las aguas. Después de que fue rescatado, se dió cuenta de el hecho de que estuviera en llamas la plataforma, causó un cambio radical en su comportamiento.*

*Nosotros también, estamos encima de una “plataforma en llamas,” y debemos decidir cómo vamos a cambiar nuestro comportamiento.*

*En los meses anteriores, les he compartido lo que he escuchado de los accionistas, operadores, programadores, proveedores y de ustedes. Hoy, les voy a compartir lo que he aprendido y lo que he llegado a creer.*

*He aprendido que estamos encima de una plataforma en llamas. Y tenemos más de una explosión - tenemos múltiples puntos alidos que están acelerando la catástrofe.*

*Por ejemplo, viene un intenso calor desde nuestros competidores, más rápido de lo que*

*podríamos haber esperado. Apple cambió el mercado redefiniendo los smartphones y atrayendo desarrolladores hacia un ecosistema cerrado, pero muy poderoso.*

*En el 2008, la cuota de mercado de Apple en el rango de más de 300 dólares fue del 25%; mientras que en el 2010 ascendió a 61%. Ellos están disfrutando de una inmensa curva ascendente, con 78% de crecimiento de las ganancias anuales en el cuarto trimestre de 2010. Apple demostró que si se diseña bien, los consumidores comprarían un teléfono de alto precio con una gran experiencia y los desarrolladores construirían aplicaciones. Ellos cambiaron las reglas de juego, y hoy por hoy, Apple se adueñó de la gama alta.*

*Y luego está Android. En cerca de 2 años, Android creó una plataforma que atrajo desarrolladores de aplicaciones, operadores telefónicos y fabricantes de hardware. Android comenzó en el sector de gama alta y ahora están ganando terreno en la gama media, y rápidamente van a ofrecer teléfonos por menos de 100 euros. Google se ha convertido en una fuerza gravitacional, atrayendo mucha de la innovación de la industria hacia su centro.*

*No nos olvidemos de la gama baja. En 2008, MediaTek brindó referencias completas de los diseños de sus chipsets de teléfonos, lo que permitió que empresas manufactureras en la región china de Shenzhen produjera teléfonos a una velocidad increíble. Según algunas fuentes, este ecosistema ahora produce más de un tercio de los teléfonos que se venden globalmente, quitándonos participación en el mercado de los países en vías de desarrollo.*

*Mientras las llamas de nuestros competidores se esparcen en nuestro mercado, ¿qué pasa con Nokia? Nos quedamos atrás, hemos perdido grandes tendencias y hemos perdido tiempo. En ese momento, pensábamos que estábamos tomando buenas decisiones; pero ahora en retrospectiva, nos encontramos ahora a años de retraso.*

*El primer iPhone apareció en el 2007, y nosotros ni siquiera contamos con un producto*

*que se acerque a la experiencia de éste. Android entró a escena hace apenas 2 años, y esta semana ha tomado el liderazgo en volumen de ventas de smartphones. Increíble.*

*Contamos con brillantes fuentes de innovación dentro de Nokia, pero no las llevamos al mercado lo suficientemente rápido. Pensamos que MeeGo podría ser la plataforma ganadora para los smartphones de gama alta. Sin embargo, a esta velocidad, al final del 2011, puede ser que contemos con sólo un producto MeeGo en el mercado.*

*En el rango medio, tenemos a Symbian. Este ha probado no ser competitivo en los mercados líderes como el de norteamérica. Agregado a esto, Symbian ha probado ser un entorno cada vez más difícil en el cual desarrollar a la velocidad con que se expanden las exigencias de los consumidores, llevándonos a una lentitud en el desarrollo de productos y también crea trabas cuando buscamos tomar ventajas de nuevas plataformas de hardware. Como resultado, si nosotros continuamos como antes, nos quedaremos más y más atrás, mientras que nuestros competidores avanzan más y más hacia adelante.*

*En el rango de bajos precios, los fabricantes chinos están presentando dispositivos mucho más rápido que, como un empleado de Nokia dijo en plan de broma, “el tiempo que nos toma pulir una presentación de PowerPoint”. Son rápidos, son baratos, y nos están desafiando.*

*And the truly perplexing aspect is that we’re not even fighting with the right weapons. We are still too often trying to approach each price range on a device-to-device basis.*

*Y lo verdaderamente sorprendente es que ni siquiera estamos luchando con las armas adecuadas. Seguimos intentando aproximarnos a cada rango de precios en base a una competencia dispositivo-a-dispositivo.*

*La batalla de dispositivos se ha vuelto ahora en una guerra de ecosistemas, donde los ecosistemas incluyen no únicamente el hardware y el software del dispositivo, sino*

*también a los desarrolladores, aplicaciones, e-commerce, publicidad, búsquedas, aplicaciones sociales, servicios basados en la localización, comunicaciones unificadas y muchas otras cosas. Nuestros competidores no están llevándose nuestra cuota de mercado con dispositivos, se la están llevando con un ecosistema completo. Esto significa que tendremos que decidir si construimos, catalizamos o nos unimos a un ecosistema.*

*Esta es una de las decisiones que necesitamos tomar. Mientras tanto, hemos perdido cuota de mercado, hemos perdido participación de ideas y hemos perdido tiempo.*

*El martes, Standard & Poor's informó que iban a colocar nuestra acción A de largo plazo y nuestra acción A-1 de corto plazo en una calificación (un CreditWach) negativa. Esta es una evaluación similar a la que llegó Moody's la semana pasada. Básicamente significa que durante las próximas semanas harán un análisis sobre Nokia, y decidirán tal vez bajar aun más la calificación. ¿Por que estas agencias están contemplando hacer dichos cambios? Porque están preocupadas por nuestra competitividad.*

*La preferencia de los consumidores hacia la marca Nokia se ha reducido a nivel global. En el Reino Unido, la preferencia por nuestra marca ha descendido hasta el 20%, un 8% menos que el año pasado. Eso significa que sólo 1 de cada 5 personas en el Reino Unido prefiere Nokia por encima de otras marcas. Esa diferencia también se está reduciendo en otros mercados que han sido, tradicionalmente, nuestros bastiones: Rusia, Alemania, Indonesia, los Emiratos Árabes Unidos, y así muchos más.*

*¿Cómo hemos llegado a este punto? ¿Porqué nos quedamos atrás cuando el mundo a nuestro alrededor evolucionó?*

*Esto es lo que he estado intentando comprender. Creo que al menos parte de la culpa la tiene nuestra actitud dentro de Nokia. Tiramos gasolina sobre nuestra propia plataforma en llamas. Creo que nos ha faltado responsabilidad y liderazgo para dirigir esta compañía en estos tiempos tan cambiantes. Hemos cometido una serie de fallos.*

*No hemos estado ofreciendo innovación lo suficientemente rápido. No hemos colaborado internamente.*

*Nokia, nuestra plataforma se está quemando.*

*Estamos trabajando en un camino a seguir, un camino para recuperar nuestro liderazgo en el mercado. Cuando presentemos nuestra estrategia el 11 de febrero, representará un gran esfuerzo para transformar nuestra compañía. Pero, creo que juntos, podemos encarar los desafíos que nos deparan. Juntos, podemos escoger definir nuestro futuro.*

*La plataforma en llamas sobre la cual el hombre se encontraba le hizo cambiar su actitud y dar un valiente y audaz paso adelante hacia un futuro incierto. Él fue capaz de contar su historia. Ahora tenemos la gran oportunidad de hacer lo mismo.*

*Stephen.*