

Competencia e Innovación en el Ecosistema de Proveedores de Redes Privadas

De gigantes como Nokia y Huawei a nuevos actores como Celona y Airspan: un mercado cada vez más diverso

Un mercado en expansión y cada vez más disputado

A medida que crece la demanda de redes privadas LTE y 5G, también lo hace el ecosistema de proveedores que compiten por un espacio en este mercado. Desde gigantes consolidados hasta empresas emergentes especializadas, el abanico de actores es amplio y en constante evolución. Esta diversidad no solo aumenta la competitividad, sino que también da lugar a un entorno más dinámico e innovador, donde las organizaciones pueden elegir soluciones que se ajusten mejor a sus necesidades técnicas y estratégicas.

Los tres grandes: Nokia, Ericsson y Huawei

Entre los proveedores de infraestructura, Nokia ha logrado consolidarse como el líder global en redes privadas LTE/5G, con aproximadamente 800 clientes y más de 1.500 despliegues registrados hasta finales de 2024. Su capacidad para ofrecer soluciones integrales —desde el acceso radio (RAN) hasta el software de gestión— le ha permitido posicionarse como una opción confiable en múltiples industrias, desde la manufactura hasta los servicios públicos.

Ericsson también figura como un actor principal, particularmente con despliegues de alto perfil como el de Tesla en su planta de Berlín y en los Juegos Olímpicos de París 2024, en colaboración con operadores como Orange. La empresa sueca ofrece soluciones end-to-end que integran su infraestructura RAN con sistemas de core y orquestación.

Huawei, por su parte, sigue siendo un proveedor dominante a nivel mundial, especialmente dentro de China. Un análisis de Dell'Oro Group sugiere que Huawei es el mayor proveedor global de RAN para redes privadas, mientras que Nokia lidera fuera del mercado chino. Esta segmentación geográfica refleja tanto consideraciones técnicas como geopolíticas.

Emergentes con propuestas disruptivas

Más allá de los grandes nombres, el mercado está poblado por una serie de proveedores de menor escala que están ganando terreno con soluciones flexibles y, en muchos casos, más asequibles. Compañías como Airspan Networks, Celona, Mavenir, Baicells, Benetel, GXC, Sercomm y Star Solutions ofrecen equipos RAN adaptados a entornos industriales, campus, hospitales, puertos y otras infraestructuras críticas.

Algunos de estos actores, como Celona, se han especializado en entornos empresariales y campus no industriales, ofreciendo soluciones optimizadas para pequeñas y medianas empresas. Otros, como Airspan y Mavenir, son conocidos por su participación en proyectos de Open RAN, lo que introduce aún más flexibilidad y competencia en el mercado.

Esta multiplicidad de opciones permite que las empresas no tengan que depender exclusivamente de los proveedores tradicionales, abriendo la puerta a una conectividad más personalizada y competitiva.

El cerebro de la red: software de red central

En el ámbito del core de red —la parte más crítica para la gestión, la seguridad y la calidad del servicio— encontramos una categoría especializada de proveedores. Compañías como Cisco, Microsoft, HPE, CumuCore, Druid Software, Experto y Highway 9 ofrecen soluciones de software que pueden integrarse con distintas infraestructuras RAN para conformar redes privadas completas.

Estos proveedores son clave en la virtualización de funciones de red (NFV, por sus siglas en inglés) y en la orquestación de recursos, elementos fundamentales para escalar, automatizar y asegurar las redes privadas. Microsoft, por ejemplo, ha reforzado su presencia a través de Azure Private 5G Core, una plataforma que integra gestión de red con capacidades de nube híbrida.

La elección del core es tan estratégica como la del hardware, ya que define cómo se gestionará la red, qué tan escalable será y qué niveles de seguridad puede ofrecer.

Modelos de comercialización y ecosistemas de socios

Una estrategia común entre los principales proveedores consiste en adoptar modelos de comercialización indirecta, construyendo ecosistemas de distribución a través de integradores de sistemas, operadores móviles, resellers y

socios de consultoría. Esta aproximación permite ampliar el alcance geográfico y sectorial, al mismo tiempo que facilita la personalización de las soluciones para cada cliente.

Nokia, por ejemplo, ha construido una red robusta de partners que llevan sus soluciones a clientes de industrias tan diversas como la automoción, la energía o la minería. Este enfoque facilita la integración de tecnologías complementarias, como sensores industriales o plataformas de análisis de datos, generando una oferta más rica y ajustada a las necesidades del cliente final.

A promotional banner for an event titled "Redes Privadas". The banner has a dark background with a pattern of teal triangles. At the top left, it says "EVENTO TEMÁTICO" in a white box. Below that, the title "Redes Privadas" is written in large white letters. Under the title, there is a calendar icon followed by "16 de Abril, 2025" and a location pin icon followed by "Virtual". A prominent teal button with white text says "REGISTRATE GRATUITAMENTE". At the bottom left, it says "PRODUCIDO POR" followed by the logo for "TeleSemana.com".

Alta competencia, alta innovación

Según estimaciones de Berg Insight, hay más de 60 proveedores activos en el mercado de redes privadas LTE/5G, ofreciendo tanto soluciones de acceso radio (RAN) como de core (EPC/5GC). Esta elevada competencia estimula la innovación y permite a las empresas acceder a opciones más variadas en términos de precio, arquitectura y soporte técnico.

Al mismo tiempo, la presión competitiva ha generado una rápida evolución de los modelos de negocio, con la aparición de servicios como NaaS (Network-as-a-Service), donde los clientes pueden contratar redes privadas como una suscripción mensual, sin necesidad de grandes inversiones iniciales.

La fragmentación como ventaja

A diferencia de otros segmentos de telecomunicaciones tradicionalmente dominados por pocos actores, el mercado de redes privadas muestra un alto grado de fragmentación saludable. Esto beneficia tanto a las empresas como al ecosistema en su conjunto: permite una mayor adecuación entre oferta y demanda, acelera la incorporación de nuevas tecnologías y genera un entorno donde la interoperabilidad se vuelve un valor cada vez más apreciado.

Las empresas que evalúan el despliegue de una red privada hoy tienen la posibilidad de elegir, comparar y negociar, y eso representa un cambio profundo respecto a modelos anteriores, donde las opciones estaban más limitadas.