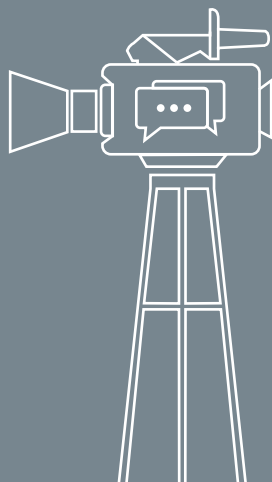


ENTREVISTAS CON LA PRENSA

PALABRAS DE REN

2019.06

VOLUMEN **IV**





Cobertura en las aldeas más remotas

En 2011, Huawei implementó un proyecto llave en mano en Camboya para dar cobertura a muchas aldeas remotas, algunas de las cuales estaban dispersas por los bosques y aisladas del mundo exterior. Para llegar a estos sitios, los ingenieros de Huawei montaban motocicletas y carros de bueyes, y a veces incluso caminaban largas distancias con el fin de acercar las tecnologías de telecomunicaciones avanzadas a los pueblos permitiéndoles un mejor acceso y conocimiento al mundo exterior.



Estación base más septentrional del planeta, con cobertura en el Círculo Ártico

En mayo de 2011, implementamos banda ancha inalámbrica en las Islas Svalbard para un cliente noruego. Fue la primera red LTE en la zona. Las islas se encuentran cerca del Círculo Ártico y la temperatura más baja puede llegar hasta los 50 grados centígrados bajo cero. El terreno también es muy complicado. Para transportar equipos, utilizamos todo tipo de herramientas, incluyendo motos de nieve, carretillas elevadoras, helicópteros y avionetas. También tuvimos que llevar una escopeta cargada en todo momento para prevenir que nos atacaran los osos polares.



Los héroes se forjan, no nacen.

Durante la Segunda Guerra Mundial, el famoso aeroplano IL-2 se mantuvo volando incluso después de ser alcanzado por los proyectiles anti- aéreos y por proyectiles antiaéreos y el fuego de las ametralladoras de otros aviones. Aunque muy dañado, finalmente regresó a casa.

Índice

Junio de 2019

01. Un café con Ren	01
02. Entrevista de Ren Zhengfei con Le Point	57
03. Entrevista de Ren Zhengfei con CNBC	99
04. Entrevista de Ren Zhengfei con Financial Times	134
05. Entrevista de Ren Zhengfei con The Globe and Mail	174



Un café con Ren

17 de junio de 2019, Shenzhen, China



Tian: «Una taza de café encierra la energía del universo». Soy Tian Wei. Se dice de una buena conversación que es tan estimulante como tomar una taza de café. No sé si la conversación versará de temas muy complicados, pero estoy segura de que será inspiradora y nos hará reflexionar. Los invitados que hoy nos acompañan, todos ellos eminencias en sus respectivos ámbitos, vienen dispuestos a expresar su opinión acerca de algunos de los desafíos a los que nos enfrentamos en la actualidad. Espero que este intercambio de puntos de vista pueda trascender las fronteras nacionales.

Puesto que el título principal de este acto es Un café con Ren, voy a comenzar por este último. Ren Zhengfei es el fundador y director general de Huawei y, cómo no, un destacado empresario que ha situado a China en una posición de liderazgo en tecnología 5G. Según tengo entendido, Huawei es el mayor fabricante de equipos de telecomunicaciones del mundo y el segundo de móviles

inteligentes. Bienvenido, señor Ren.

A su izquierda tenemos al catedrático Nicholas Negroponte. Lo presento en segundo lugar porque acaba de admitir al director Ren como alumno, lo que sin duda es una gran noticia. El profesor Negroponte es un visionario del mundo de la tecnología y fundador, junto a Jerome B. Wiesner, del Laboratorio de Medios del Instituto Tecnológico de Massachusetts [MIT, por sus siglas en inglés]. Ha financiado además a empresas emergentes de todo el mundo, entre las que se incluyen la revista WIRED y Sohu, y ha decidido dedicar el resto de su vida, que es mucha, a impulsar la ciencia y la conectividad global. Es un honor tenerlo con nosotros, profesor Negroponte.

A continuación tenemos a George Gilder, un hombre sin duda muy interesante. Considerado por muchos un gurú de la tecnología y un futurólogo, ha sido citado por el Presidente Ronald Reagan. El señor Gilder, inversor de riesgo en gran cantidad de proyectos entre Estados Unidos e Israel, es además corredor y amante del esquí. Estamos muy contentos de tenerlo aquí, señor Gilder.

Por último, contamos con una mujer brillante, colega del director Ren, que lleva 25 años trabajando para Huawei, donde ocupa en la actualidad los cargos de vicepresidenta y directora de la Junta Directiva. Bienvenida, señora Catherine Chen.

01 Tian: Comencemos este diálogo por el señor Ren. ¿Ha invitado a estos buenos amigos a venir a China y tomar una taza de café con usted porque no puede viajar a Estados Unidos?

Ren: El profesor Negro Ponte fue maestro de Steve Jobs. Su hijo compartió con Jobs residencia universitaria. Hoy es además mi maestro, lo que me convertiría en compañero de estudios de Jobs, y esto es para mí un honor inmenso. El señor George Gilder escribió un prefacio magnífico para la edición inglesa del libro del profesor Huang Weiwei, Built on Value. Lo admiro mucho. Guardo un gran respeto por ambos y estoy además muy contento de estar aquí con una presentadora tan reconocida como usted.

02 Tian: Me gustaría hacer una pregunta a nuestros dos expertos. ¿Les preocupa la corrección política? Aun siendo conscientes de la actual situación por la que atraviesa la relación sino-estadounidense, han elegido viajar a China, visitar Huawei y participar con nosotros en este diálogo.

George Gilder: No me preocupa. En mi opinión estoy ayudando a los Estados Unidos, que espero recapaciten y no continúen cometiendo errores como la imposición de prohibiciones sin sentido, aranceles y limitaciones contra Huawei. Al mismo tiempo, también espero ayudar

a crear una nueva estructura en internet que resuelva los graves problemas de seguridad a los que se enfrenta. La gente es muy obstinada con este tema y falta confianza. En verdad se trata de una cuestión técnica que Huawei puede solucionar, y no de un problema político.

Tian: ¿Estamos entonces ante un problema tecnológico o político?

Nicholas Negroponte: En mi opinión se trata sobre todo de un problema cultural. He venido por un motivo. Me he invitado yo mismo e incluso dije al director Ren el día exacto en el que podía venir. Conozco a George desde hace 40 años. Me he sorprendido y me he alegrado mucho al verlo. Nuestras ideas políticas no coinciden. Sin embargo, a pesar de todo, ambos estamos de acuerdo en que Estados Unidos está cometiendo un grave error dirigiendo sus acciones contra una empresa. He sido durante 15 años miembro de la junta directiva de Motorola, una de las firmas, supongo, con las que Huawei consideró en su día fundar una compañía de capital conjunto. Los temas que más me interesan son el aperturismo de la información y de la ciencia. Vengo de un mundo que no presta gran atención al comercio, los negocios o los precios de las acciones, sino al conocimiento y al desarrollo, que solo son posibles sobre la base de lo que han hecho generaciones pasadas. Esto es lo que de verdad nos importa. Por supuesto, en el mundo

existen otras cuestiones, no lo niego en absoluto, aunque lo que más me interesa es cómo cooperar con el resto del mundo. En los albores del desarrollo científico no existía la competitividad; la ciencia se beneficia de la cooperación.

Tian: Señor Ren, unos hablan de un problema tecnológico, otros de un problema cultural. ¿Cuál es su opinión? ¿A qué tipo de problema nos enfrentamos en la actualidad?

Ren: Desde mi punto de vista, el principal objetivo de las sociedades humanas es el de «crear riqueza» y sacar a más personas de la pobreza. La sociedad debe sin duda cooperar para lograr una ganancia común y es imposible que los países se desarrollen de forma independiente en la sociedad de la información. En las sociedades industriales, problemas en el transporte y las comunicaciones desembocaron en la geopolítica y la geoeconomía, de modo que un país podía desarrollar por sí solo una máquina de coser o un tractor... En la sociedad de la información no es factible que un país cree algo por sí solo. De este modo, el mundo debe dirigirse hacia una cooperación abierta, porque solo así podremos hacer frente a las necesidades de la humanidad y lograr que la gente pueda disfrutar de las ventajas que la tecnología conlleva con unos costes de producción más reducidos.

Considero que la sociedad de la información debe

desarrollarse hacia la cooperación. Este es el único camino acertado. Las sociedades occidentales fueron las primeras en proponer «la globalización económica». Nosotros pensamos que este acercamiento es el correcto. En este proceso de globalización pueden surgir adversidades que debemos abordar de la manera adecuada, valiéndonos de las leyes y las normas para realizar reajustes y solucionar los problemas, en lugar de imponer limitaciones extremas. El avance de la civilización humana se basa en los descubrimientos y la innovación de los científicos, en la tutela y el impulso de los políticos, en los productos y los mercados de los empresarios y en el esfuerzo de todos para crear nueva riqueza. Todo el mundo sabe que, en la oscura Edad Media, Europa no tenía suficiente alimento. Hace cuarenta o cincuenta años, China era también un país muy pobre en el que no había qué comer. Hoy, sin embargo, la gente puede comer hasta hartarse. Lo cierto es que vivimos en la misma tierra y bajo el mismo cielo. Si el entorno no ha cambiado, ¿cómo es posible que la gente sea ahora más rica? Se debe a la prosperidad que traen consigo los progresos científicos y tecnológicos.

03

Tian: Algunas de las empresas que mantienen acuerdos con Huawei han dejado de suministrarles componentes. ¿Cómo abordarán la relación con

las empresas estadounidenses que desean seguir suministrándoles sus productos?

Ren: En primer lugar, las empresas estadounidenses actúan de buena fe y son excelentes. Huawei debe dar las gracias por sus últimos 30 años de expansión a todas las compañías avanzadas que nos han prestado su apoyo y ayuda. Los obstáculos a los que nos enfrentamos ahora no tienen nada que ver con esas empresas, sino con los políticos que mantienen una postura diferente. Desde Huawei también habíamos previsto que el rápido desarrollo de la empresa desembocaría en una mayor competitividad en los mercados y en algunos problemas, pero no imaginábamos que la estrategia y la determinación del Gobierno de los Estados Unidos en sus ataques contra Huawei serían tan grandes ni tan firmes. Tampoco esperábamos que esos ataques se desarrollaran en un campo tan amplio. No solo no dejan que los suministradores estadounidenses nos vendan sus productos, sino que al mismo tiempo nos impiden participar en organizaciones internacionales y cooperar con otros. Sin embargo, ninguna de estas medidas logrará contener el avance de Huawei. No pensábamos que la «munición» estadounidense fuera tan certera en sus ataques ni que nos iba a alcanzar en los lugares clave. Arreglar mil heridas lleva su tiempo.

Aunque no contábamos con una situación tan grave, habíamos hecho algunos preparativos. Somos como un «avión acribillado» que todavía conserva las entrañas, el depósito de combustible, aunque ha perdido el resto de partes accesorias. La producción de la compañía podría verse reducida en los próximos años y los ingresos disminuidos en 30.000 millones de dólares con respecto al objetivo previsto. Estimamos que los ingresos por ventas alcanzarán este año y el próximo los 100.000 millones de dólares aproximadamente. Tal vez en 2021 volvamos a recuperar el impulso y sigamos prestando servicios de excelencia a la sociedad. Estos dos años hemos de sustituir gran cantidad de modelos y para esto hace falta tiempo de pruebas y ensayos, por lo que una caída razonable es más que comprensible. Sin embargo, una vez que terminemos de dar este paso, nuestra fortaleza será aún mayor.

En el pasado, cuando nos han fallado las fuerzas, hemos recurrido a las empresas estadounidenses. Cuando seamos más fuertes, seguiremos cooperando con ellas aún más y tendremos menos miedo a situaciones similares. No tememos usar componentes estadounidenses, no tememos nada estadounidense ni cooperar con nadie en los Estados Unidos. Es posible que otras empresas de menor envergadura que la nuestra sean más cautas a la hora de servirse de componentes o elementos procedentes de los Estados

Unidos, lo que sin duda dañará a la economía de ese país. Huawei, sin embargo, no actuará así. Somos fuertes, un ave indestructible.

Tian: Señora Chen, ¿ha informado el señor Ren a sus empleados de los planes para el año 2021?

Catherine Chen: Ha hablado de esta cuestión en diferentes ocasiones, aunque es posible que las cifras varíen de una vez a otra.

04 Tian: Parece que el señor Ren ha revelado bastante información sobre su opinión general. ¿Qué opina usted, señor Gilder?

George Gilder: Considero que es muy importante que todos estos nuevos ensayos se construyan sobre una base segura. La innovación debe partir de la seguridad para fortalecer la confianza global. Es por este motivo que la red global, el internet de las cosas, la realidad virtual en 3D o las ciudades inteligentes, entre otros aspectos, dependen de un sistema seguro de pruebas con registro de fecha.

Tian: Todos sabemos que la seguridad es muy importante, pero ¿cómo lograrla? He aquí la cuestión.

George Gilder: ¿Ha oído hablar de la cadena de bloques? Se trata de una nueva innovación y de una técnica que nueva generación en la que están

trabajando expertos de todo el mundo. Creo que la tecnología de cadena de bloques debe ser integrada en los planes futuros de Huawei.

Tian: ¿Es una cuestión de estándares? Hemos hablado de seguridad y de algunos problemas concretos relacionados con este tema. Señor Negroponte, ¿qué opina de la actual tendencia de desarrollo? ¿Cuál es su opinión con respecto a los estándares? ¿Existe en la actualidad un estándar global? ¿Cuánto tiempo tardará en crearse? ¿Queremos que exista?

Nicholas Negroponte: Comencé a utilizar internet muy pronto. Al principio conocía a prácticamente todos los usuarios de la red, así que se puede hacer una idea de cuánto tiempo hace que estoy metido en internet. Nadie se imaginaba que internet iba a desarrollarse hasta este punto y quien le diga lo contrario está hablando a posteriori. Nadie predijo que desempeñaría el papel que tiene en la actualidad. En mi infancia vi cómo los soviéticos lanzaban el Sputnik al espacio y, tiene gracia, porque el Sputnik permitió a Estados Unidos hacer cosas que nunca antes había hecho. Este es el «momento Sputnik» para Huawei.

La actuación estadounidense ha propiciado el «momento Sputnik» de Huawei, que despertará y hará cosas, porque ya no hay vuelta atrás. En los años 90, Japón se vio ante esta misma situación. Entonces, Estados Unidos

temió que Japón se desarrollara demasiado rápido, por lo que lo convirtió en un contrario y prohibió la cooperación bilateral. Los estándares son muy importantes, pero ya no lo son tanto como antes. Esto se debe, en parte, a que los sistemas son ahora lo suficientemente inteligentes y no necesitan estándares muy precisos para que la gente los opere, ya que tienen capacidad e inteligencia para reconocer las órdenes y realizar reajustes.

Este es el gran cambio con respecto al pasado. Con todo, tenemos la necesidad de cooperar sobre la base del conocimiento, ya que sería una gran pena que cada cual siguiera un camino distinto.

05 Tian: Hablando de cooperación sobre la base del conocimiento, me veo obligada a hacer una pregunta al señor Ren. Estados Unidos ha interrumpido la cooperación que Huawei mantenía con universidades y laboratorios de ese país, lo que no beneficia en absoluto a la apertura tecnológica y tiene además grandes efectos en las capacidades de investigación tecnológica de la compañía. ¿Cómo piensa Huawei hacer frente a esta situación?

Ren: En primer lugar, la invención humana se divide en teórica, de ingeniería o relacionada con la demanda de los mercados. En China, la invención de ingeniería es la más destacada, mientras que la teórica se

encuentra todavía atrasada. En este campo es preciso aprender de los países occidentales que, gracias a varios siglos de investigación, inventaron, por ejemplo, el cálculo, realizando así una contribución magnífica al desarrollo de teorías básicas. Aunque Huawei invierte cada año sumas ingentes en investigación científica, y a pesar contar con más de 80.000 ingenieros en plantilla, no ha producido ningún invento relevante. Las telecomunicaciones móviles no son un invento de Huawei, como tampoco lo son las comunicaciones ópticas, los sistemas de transmisión IP, los aviones, los coches ni las calesas... La contribución de Huawei a la humanidad es minúscula todavía. Nos hemos centrado en nuestras capacidades en ingeniería para progresar.

En estos momentos prestamos apoyo a más de 300 universidades y a más de 900 organismos de investigación, con el deseo de realizar alguna contribución a la invención teórica. No hemos reducido esta labor después de habernos vistos golpeados, ni vamos a reducirla. Seguimos trabajando duro. El Gobierno de los Estados Unidos no permite que algunas de sus universidades colaboren con nosotros, aunque otras lo están haciendo. En el mundo hay muchas universidades. Que un número muy reducido de centros universitarios tenga ciertas reservas es comprensible. No se trata más que de una actitud pasajera, consecuencia del desconocimiento.

Deseamos invitar a que nos visiten más políticos estadounidenses. Es posible que algunos nos imaginen viviendo en chozas con el tejado de chamiza y yendo de un lado a otro con una trenza en el cogote. Si ven el ritmo de innovación de Huawei, se darán cuenta de que les merece la pena ser nuestros amigos y confiarán en nosotros. George Gilder acaba de mencionar la necesidad de crear una red fiable. Desde Huawei hemos decidido, y así se ha reflejado en nuestro plan comercial, invertir 100.000 millones de dólares en los próximos cinco años para reestructurar nuestra red y hacerla más sencilla, más rápida, más segura y más fiable, y para que cumpla, al menos, los estándares del Reglamento General de Protección de Datos de la Unión Europea. Por supuesto, también esperamos doblar nuestros ingresos financieros. Si nuestros ingresos se ven mermados, la inversión en investigación científica podría reducirse, aunque seguirá manteniéndose a grandes rasgos en la misma cifra. Nuestra intención es completar la reforma de nuestras redes y realizar una mayor contribución a la humanidad.

No podemos pasar por alto las contribuciones sociales de Huawei. Trabajamos en zonas de extrema pobreza en África, assoladas por la malaria, el ébola y el sida, así como en regiones baldías. Se trata de proyectos que no nos rentan dinero alguno y que llevamos a cabo en aras de un ideal.

Así, también hemos realizado algunas contribuciones en servicio de la humanidad y que compensan la ausencia de inventos a nivel teórico.

06 Tian: Es fantástico realizar una contribución a la humanidad, que por otra parte, servirá para crear nuevos mercados. Señor Gilder, acaba usted de hacer mención a la seguridad. También el señor Ren ha tocado el tema. Muchos de los problemas están relacionados con la existencia o no existencia de puertas traseras en los equipos de Huawei. Agradeceré al señor Ren que responda a esta cuestión. Señor Gilder, ¿a quién atañe esta seguridad de la que hablamos? ¿Quiénes garantizan la seguridad? ¿Quiénes juzgan si un sistema es o no seguro?

George Gilder: Todo gira en torno a una pregunta objetiva: ¿Podemos poner a prueba un sistema de telecomunicaciones determinado? ¿Es este un sistema abierto? ¿Es capaz de utilizar las nuevas técnicas criptográficas? Así por ejemplo, la firma criptográfica puede garantizar que los contenidos de un software sean seguros, puesto que es muy difícil cambiarla. Contamos con un gran número de medidas técnicas para solucionar la falta de confianza derivada de una estructura cibernética poco segura. Del mismo modo que un sistema monetario hecho añicos ha desembocado en

guerras comerciales, también nuestro sistema de seguridad cibernética está hecho añicos. De todas las empresas del mundo, Huawei es posiblemente la mejor situada para resolver estos problema y aprovechar las oportunidades.

Tian: ¿Son las expectativas que el señor Gilder pone en Huawei demasiado altas? ¿Es demasiado optimista o demasiado pesimista?

Nicholas Negroponte: Espero que tenga razón. Hay pruebas que demuestran que el señor Gilder tiene razón en lo que dice. Nuestro presidente ha declarado abiertamente que si llega a un acuerdo comercial con China se replantearía la cuestión de Huawei. Esto demuestra con toda claridad que no estamos hablando de una cuestión de seguridad nacional, puesto que, de ser así, sería innegociable. Esta guerra comercial debe terminar y creemos que lo hará muy pronto. Así lo espero.

07 Tian: Señor Ren, ¿ha implantado Huawei en sus equipos puertas traseras? ¿Existe un problema de seguridad? Le ruego que lo explique para los amigos presentes, quienes están siguiendo este diálogo en directo en el resto del mundo.

Ren: En primer lugar, debemos distinguir con claridad qué es la seguridad cibernética y qué es la seguridad de la información. La seguridad cibernética hace

referencia a las redes que conectan a la sociedad y que no deben romperse ni sufrir averías con facilidad, pues supondría un problema de seguridad. Como todo el mundo sabe, hay que conectar a 6.500 millones de personas, a millones de bancos y a cientos de millones de empresas de todos los tamaños. Las transferencias bancarias saltan entre 6.500 millones de personas y se deben realizar con exactitud, llegando a la persona indicada y sin perder un céntimo por el camino. Esto conlleva una responsabilidad en materia de seguridad cibernética. Huawei ofrece servicios de conexión a 3.000 millones de usuarios, en los que se incluyen además bancos, empresas y Gobiernos. En los últimos 30 años hemos trabajado en 170 países sin que nunca se haya producido un fallo, lo que demuestra que nuestras redes son seguras.

En cuanto a la seguridad de la información, nosotros nos limitamos a facilitar las «cañerías» y los «grifos», entendiendo por «grifos» los terminales y por «cañerías» las redes de conexión. Que fluya «aceite» o «agua» no es responsabilidad de las «cañerías», sino de los operadores y de los proveedores de contenidos.

En cuanto a la cuestión de las puertas traseras, le puedo garantizar al 100% que no existe tal cosa. Estamos dispuestos a firmar con los gobiernos mundiales un acuerdo que prohíba expresamente la instalación

de puertas traseras y las actividades de espionaje en los equipos de Huawei. ¿Por qué no se firma? Porque estos países afirman que firmar un contrato de este tipo con todos los suministradores de equipos de red entraña grandes dificultades. ¿Por qué no firmarlo con nosotros primero? Huawei puede servir de ejemplo para otros.

Tian: ¿Qué países?

Ren: Nos lo han dicho los dirigentes de numerosos países. Firmarlo con un Gobierno serviría de ejemplo. Todo el mundo vería que Huawei se atreve a comprometerse mediante contrato a garantizar la no existencia de puertas traseras y a asumir sus responsabilidades.

Seguridad y e inseguridad son antagónicos. La atmósfera tiene 1.000 kilómetros de grosor y la nube de información del futuro podría tener varios miles de kilómetros de grosor. En una nube de tales dimensiones podrían surgir toda suerte de fallos. ¿Qué hacemos si un rayo cae por algún motivo en el lugar equivocado? Los errores deben perseguirse, resolverse y condenarse, y no podemos atacar a una empresa concreta sin motivo. Un Estado de derecho debe regirse por la ley y no emitir un veredicto sin juicio previo.

En el futuro, a medida que se desarrolle la sociedad en la nube, los accesos serán cada vez más, será más fácil cometer errores y surgirán nuevos fallos. Si nos volvemos

tan cautos como para no permitir que se produzca ni el más mínimo fallo, el exceso de celo mermará las capacidades de la sociedad para avanzar y crear.

Tian: Señora Chen, acabo de preguntar al señor Ren por países concretos, pero no me ha contestado. Me consta que, dentro de la empresa, el señor Ren siempre se confiesa «pro-Estados Unidos». ¿Sigue siendo así? Se han producido muchos cambios, dada la situación actual.

Ren: Estados Unidos es un país avanzado y desarrollado. Como todo el mundo bien sabe, los nativos americanos vivían hace doscientos años en una tierra salvaje. Después de la llegada de los puritanos, que llevaron consigo las leyes sistematizadas del Reino Unido, Estados Unidos se fue abriendo de forma ordenada y acabó siendo la mayor potencia mundial. Estados Unidos tiene muchas cosas de las que debemos aprender. Hemos recibido algunos reveses, pero no por ello vamos a odiar a un país con una historia muy larga por haber cometido algunos errores momentáneos. Si los odiamos para siempre, solo conseguiremos quedarnos atrás. Solo podremos consolidarnos como líderes del sector si aprendemos de ellos.

08

Tian: Profesor Negroponte, lo que dice el director Ren es muy interesante. En su opinión, hemos de atender

al largo curso de la historia, y no fijarnos en un corto periodo de tiempo. ¿Qué nos enseña la historia? Acaba de hacer referencia a algunos acontecimientos históricos, como el caso de Japón o el «momento Sputnik». ¿Qué cree que podemos aprender de la historia? En opinión de muchos, el mundo actual se rige por la ley de la selva.

Nicholas Negroponte: Podemos ver los casos de algunas de las tecnologías que después de haber sido inventadas en los Estados Unidos se han llevado a otros lugares. Estados Unidos no desarrolló estas tecnologías como consecuencia de sus capacidades o de su valor industrial o comercial, puesto que los periodos de tiempo necesarios para ello serían demasiado largos. Le pondré dos ejemplos: El primero es el de las pantallas planas de visualización, y que nacieron en la década de los 70 del siglo pasado a partir de un cristal que teníamos en el laboratorio. Estados Unidos no desarrolló esta tecnología de inmediato, puesto que requería una inversión enorme, por lo que acabó siendo desarrollada en Japón y otros lugares. Anteriores aún son las cintas de grabación que, tras inventarse, causaron una enorme sensación. Sin embargo, no seguimos desarrollando esa técnica. La tecnología de las comunicaciones es igual. Hace 20 años, el Gobierno interrumpió toda la financiación de los laboratorios y decidió invertir en otros ámbitos.

Estados Unidos no ha impulsado el avance de las telecomunicaciones. El impulso vino de empresas europeas como Ericsson y Nokia. La historia nos demuestra que las estrategias a corto plazo (y que a menudo son estacionales) obstaculizaron el desarrollo a largo plazo de la industria americana. Huawei, en cambio, tiene una visión a largo plazo y es por esto que ha logrado rápidos avances en materia de 5G, algo que no sería posible dentro del sistema estadounidense. El funcionamiento de Huawei difiere del de las pequeñas empresas y del de las grandes compañías estadounidenses.

09

Tian: Señor Gilder, muchos afirman que nos encontramos en medio de una guerra fría tecnológica y que se producirá una bifurcación entre Estados Unidos y China, así como entre ésta última y otros países. ¿Ve esta cuestión con el optimismo del director Ren o con la perspectiva histórica del profesor Negroponte?

George Gilder: Hay motivos de sobra para la confianza del director Ren. No en vano, Huawei es una empresa enorme con más de 87.000 patentes y más de 80.000 ingenieros dedicados a labores de investigación y desarrollo. El señor Ren tiene la mirada puesta en las tecnologías del futuro. Si se produce tal bifurcación entre China y Estados Unidos, serán éstos últimos los que saldrán más perjudicados.

Tian: ¿Está atacando a Estados Unidos?

George Gilder: No. Soy estadounidense y estoy convencido de que los Estados Unidos tienen un magnífico espíritu emprendedor e innovador, así como tecnologías excelentes. No obstante, Estados Unidos necesita cooperar con otros países para desarrollarse. Cuando era una economía subdesarrollada, empresarios magníficos como Ford, Edison o Carnegie se apropiaron de tecnologías europeas para construir las industrias del petróleo, el automóvil o la electricidad. Muchos defienden que estos empresarios introdujeron espías en las empresas europeas para que llevaran de vuelta técnicas clave que les permitieron crear compañías como la Ford. Desde un punto de vista histórico, el estatus tecnológico alcanzado por los Estados Unidos solo se ha visto amenazado ahora, por China, que ha llegado más tarde, por lo que sencillamente necesita responder atacando. En mi opinión, este es un error tremendo, casi suicida.

Considero que Estados Unidos debe gestionar debidamente su relación con Huawei y los desafíos globales, porque esto responde en realidad a sus propios intereses. Estados Unidos ha perdido su liderazgo en la industria de los semiconductores. Hay quienes consideran que tiene una ventaja insalvable en este campo y que puede aprovechar las negociaciones con

China para obligar a Pekín a aceptar algunas de sus exigencias. Esta opinión es del todo equivocada. Estados Unidos ya no es líder en semiconductores. Taiwán nos ha tomado la delantera. Las nuevas computadoras de Apple se fabrican en Taiwán. Intel es ya incapaz de fabricar chips de 7 nanómetros.

Se equivocan por completo los que creen que la ventaja tecnológica de Estados Unidos es incontestable y que no necesitamos cooperar con China ni con otros países del mundo. Esta es una creencia equivocada desde hace muchos años. Si queremos superar los desafíos futuros y alcanzar los objetivos marcados, hemos de desechar esta idea.

Ren: En términos generales, la ciencia y la tecnología estadounidenses son más avanzadas que las chinas. A fin de cuentas, China sigue siendo un país en vías de desarrollo que, en los últimos 40 años de progresos y reformas, ha logrado ciertos avances. Estados Unidos lleva cien, doscientos años desarrollándose, y el entorno de innovación, entre otros ámbitos, es bastante bueno. Si lo comparamos con un río, podríamos afirmar que el agua del curso alto siempre llegará al curso bajo. Si el agua del curso alto no llega al bajo, será porque éste último se ha secado. Cuando esto sucede, el curso alto también acabará secándose, puesto que el mercado del curso bajo es de suma importancia para el curso alto.

La bifurcación tecnológica no encaja con las normas de desarrollo histórico.

En segundo lugar, las sociedades humanas no se rigen por la ley de la selva, ya que siempre cooperarán para obtener un beneficio compartido y existen todo tipo de equilibrios de fuerzas. ¿Por qué optamos por una economía de mercado y no por una planificada? Porque una economía de mercado puede tal vez caer en el despilfarro, pero propicia un desarrollo ordenado gracias al equilibrio. Las sociedades disponen de leyes, sistemas, religiones y una moral que los guían y que evitan que se extienda la ley de la selva. Contamos con una Ley contra el Monopolio, que evita que el león que crezca demasiado y continúe haciéndose fuerte mediante la partición en dos leones, para proteger un desarrollo social equilibrado.

Si bien hemos obtenido una pequeña ventaja en el campo del 5G, Huawei no se dejará llevar por el orgullo. Mantendremos una actitud abierta para disfrutar de los éxitos junto con el resto de la sociedad. Así, si se produce una bifurcación tecnológica entre China y Estados Unidos, ambas partes saldrán perdiendo; no habrá un vencedor.

Tian: Tal y como yo lo entiendo, la selva es, en esencia, muy grande, y son muchos los factores que entran en juego y que incluyen, por ejemplo, a leones y conejos.

No solo podrán ustedes sobrevivir, sino que además, superada la crisis, su desarrollo será aún mejor. Da la impresión de que Huawei ya ha pensado cómo sobrevivir y cómo lograr la prosperidad y el desarrollo.

Catherine Chen: Tampoco a mí me gusta recurrir a la expresión «ley de la selva» para referirme a las sociedades humanas. Todo el mundo sabe que los animales más feroces, como el león o el tigre, ganarían en un combate contra el hombre. ¿Cómo ha podido el ser humano llegar a nuestros días? Por la unión y la cooperación. Estos son los principios que perduran, y no la ley de la selva. Todo el mundo sigue con atención las dificultades y las presiones a las que se enfrenta Huawei. En mi opinión, no estamos pasando por el peor momento de los últimos 25 años. Si recordamos los inicios, cuando el señor Ren fundó la empresa, veremos que aquella fue la época más dura. Entonces no teníamos tecnología ni dinero ni personal. El señor Guo Ping ingresó en la empresa antes que yo, por lo que conoce esta situación mejor. En aquellos momentos no teníamos nada, y aún así hemos llegado hasta donde estamos hoy. En comparación con aquella época, los desafíos y las presiones que vivimos hoy no tienen mayor importancia. Huawei lleva 30 años afrontando dificultades, problemas y desafíos que ha ido solucionando.

10

Tian: Me alegro mucho, como periodista, si es cierto eso que dicen de que no hay ningún desafío. No obstante, este diálogo no puede limitarse únicamente a hablar de los desafíos a los que se enfrenta Huawei en la actualidad, y que nos han servido como punto de partida. El director Ren muestra un gran entusiasmo por la tecnología 5G, sobre cuya base podrán hacerse realidad multitud de nuevas funcionalidades, también en el campo de las telecomunicaciones. George Gilder lleva muchos años defendiendo que la inteligencia artificial no podrá suplantar a la raza humana, que cuenta con unas capacidades y un cerebro con un potencial enorme. Nicholas Negroponte ha declarado en multitud de ocasiones, en conferencias y en sus escritos, que la biotecnología se convertirá en una nueva forma de técnica digital, como afirmaba en el libro *Being Digital* (El mundo digital), de 1995. Señor Negroponte, usted también ha afirmado que incluso podremos aprender chino con solo tragarnos una pastilla, de forma que nuestro cuerpo al completo, y no solo los ojos, nos ayudarán en ese proceso de aprendizaje. ¿Qué futuro nos espera?

George Gilder: ¿De veras dijiste eso?

Nicholas Negroponte: Sí, lo dije, lo cual no quiere decir que vaya a cumplirse.

Tian: Permítanme lanzarles otra pregunta. Les invito a

expresar sus diferentes puntos de vista. En la línea de lo que venimos comentando, ¿qué grandes tendencias futuras les interesan? Señor Gilder, es usted a ojos de muchos un futurólogo. ¿Puede ser el primero en contestar a esta pregunta?

George Gilder: En mi opinión, el desafío fundamental al que se enfrenta la economía mundial es el de resolver los «escándalos monetarios». En la actualidad se hacen cada día transacciones monetarias por valor de 5,1 billones de dólares que no realizan ninguna aportación. Desde mi punto de vista, el verdadero factor que ha llevado a la guerra comercial no es el comercio ni el desarrollo industrial, sino el colapso del sistema monetario. Las ingentes transacciones de divisas no pueden impedir las transacciones de cobertura ni los conflictos comerciales, y no cumplen sus objetivos. Por este motivo, considero que la mayor contribución de la cadena de bloques será impulsar una nueva moneda universal, que tendrá un papel similar al desempeñado por el oro en los últimos siglos de rápido avance de la economía mundial. Así, lo que nos ofrece esa cadena de bloques no es solo una nueva estructura de internet, sino que conlleva además una nueva estructura de la economía mundial.

Tian: ¿No cree que sería únicamente una riqueza virtual, como los agentes de bolsa?

George Gilder: No es una riqueza en sí, sino un estándar

para medir la riqueza que afectará las visiones y la creatividad de las empresas. Precisamos contar con un estándar único de medición, como los minutos, los metros, los kilos, los amperios, los moles o los grados Kelvin. Gracias a estos estándares únicos de medidas, somos capaces de producir un chip en Taiwán, ensamblar un teléfono inteligente en Shenzhen, hacer el marketing en Cupertino y amplificarlo en Israel. Todo esto solo es posible gracias a la existencia de un sistema de medidas estándar, que garantiza que un nanómetro es lo mismo en Shenzhen y en Tombuctú.

Las monedas son un estándar de medida clave que en estos momentos difiere de un país a otro y está controlado además por los bancos centrales de cada nación. Esto da lugar a un caos monetario que ralentiza el crecimiento de la economía mundial, evita el desarrollo del comercio y provoca divisiones internas en los países y continuos conflictos en torno al valor monetario. Creo que Huawei tiene ante sí una excelente oportunidad para desempeñar un papel clave en la resolución de este desafío.

Tian: Señor Negroponte, ¿confirma o está de acuerdo con el planteamiento de su colega?

Nicholas Negroponte: No estoy en contra de lo que ha dicho. Apenas conozco este asunto, aunque me parece muy interesante. Nos preguntaba por las grandes

tendencias del futuro. Creo que girarán en torno a los cambios acaecidos en el mundo de la ciencia y la tecnología en los últimos 30 años. Podemos crear, diseñar, fabricar y cuanto hacemos es además cada vez más pequeño, de forma que ha comenzado a cruzarse con la naturaleza. Cuando yo era joven, el mundo natural y el mundo virtual de la inteligencia artificial eran completamente distintos. En un principio estudié diseño arquitectónico y los buenos edificios son aquellos que se fusionan por completo con la naturaleza. Sin embargo, el mundo inteligente y el mundo natural convergen hasta un punto asombroso. Al principio, cuando acabábamos de crear el Laboratorio de Medios, era inimaginable que hubiera equipos diseñando nuevos ratones, como está ocurriendo ahora. ¿Se trata de ratones artificiales, fabricados por el hombre? Sí, han sido creados artificialmente, pero son seres vivos dotados de movimiento. ¿Pueden imaginarse, dentro de diez años, que Huawei fabrique producto diminuto, que se pueda plantar como una semilla, y que tras regarlo, crezca hasta convertirse en una estación? Si afirmo que la biotecnología es una nueva técnica digital es precisamente por la biología sintética, que es ya imposible de distinguir.

Tian: El mundo digital se fusionará con el mundo de la biotecnología.

Nicholas Negroponte: Así es, son prácticamente la misma cosa.

11

Tian: Ya que hablamos de una semilla que crece, ¿cómo ve usted el futuro, señor Ren?

Ren: El profesor Negroponte se ha referido al monumental cambio que sufrirán las sociedades humanas cuando el ADN se combine con la técnica digital. No he estudiado este tema, por lo que no puedo hablar de él. Sin embargo, considero que el mayor motor de cambio de los próximos 20 o 30 años será la inteligencia artificial, que incrementará las capacidades de las personas, sin por ello sustituirlas. La sociedad es cada vez más compleja, los trenes van más rápido, las redes son más complicadas y la inteligencia humana es incapaz de dirigir por sí sola todas estas cosas. En el futuro aquellos trabajos en los que no hay incertidumbre serán desempeñados por la inteligencia artificial y los problemas se solucionarán en los márgenes; aquellos trabajos en los que hay incertidumbre serán transmitidos a la red central y resueltos mediante inteligencia artificial. La resolución podrá ser correcta o no, por lo que deberá ser estudiada en profundidad para mejorar la sociedad.

Hemos de mantener una actitud tolerante con respecto a la innovación y evitar buscarle los tres pies al gato.

Si una red se avería y es preciso repararla, tal vez podamos hacerlo remotamente. ¿Acaso la única forma de repararla es haciendo que un operario escale por un poste eléctrico? Los costes de hacerlo de este modo son elevados. Así, hemos de ser tolerantes con la innovación del futuro para lograr una sociedad mejor. No se puede ver a la inteligencia artificial como algo negativo, sino como una extensión de la inteligencia humana.

El profesor Negroponte ha afirmado que la idea de una inteligencia artificial surgió hace décadas, aunque no se puso en marcha en su momento, sino ahora. La inteligencia artificial creará una mayor riqueza para la humanidad sin sustituir a las personas. ¿Cómo lograr que la inteligencia artificial aprecie una composición musical o entienda el humor? Esto vendrá después. En la actualidad se trata de aumentar la productividad.

Tian: Ya vemos que aunque la relación entre profesor y alumno acaba de establecerse, ambos mantienen una misma opinión. Señor Gilder, parecería que el punto de vista de ellos dos difiere del suyo.

George Gilder: Llevo cierto tiempo dedicado al estudio de los conectomas, en especial en el marco de internet. Es decir, conexiones hay en el internet global y cómo se conectan entre sí los diferentes elementos. Me he centrado sobre todo en el punto en el que el conectoma de todo el internet sobrepasaría un zettabyte, o lo que

es lo mismo, en qué momento mapearían todas las memorias y conexiones un zettabyte (10 elevado 21).

Recientemente he estado estudiando los conectomas del cerebro humano, que engloban un zettabyte completo. En otras palabras, la conectividad del cerebro humano es tan grande como la del internet global. Sin embargo, el internet global consume gigavatios y teravatios de energía, mientras que el cerebro humano funciona con entre 12 y 14 vatios de energía. Así, creo que lo que de verdad determinará el progreso y la prosperidad de la humanidad será dar rienda suelta a los zettabytes de los humanos con 12 vatios. La fibra óptica y las conexiones móviles de Huawei conectan a 6.000 millones, sin crear un superratón a partir de una pastilla. La vida difiere de la electrónica. Esto no se ha comprendido aún del todo. No podemos aventurarnos en las conclusiones, como tampoco podemos afirmar que tomar una pastilla equivaldrá a leer a todo Shakespeare.

Tian: Señor Negroponte, ahora puede explicar sus puntos de vista.

Nicholas Negroponte: Desde mi punto de vista, en lo que respecta a computación y conexiones, se puede hacer más. Se puede hacer mucho más, y algunas cosas sucederán de forma natural. Mucha gente ha trabajado en realidad en dos tipos de inteligencias artificiales, que

son, en verdad, dos inteligencias artificiales distintas. Hay un tipo de inteligencia artificial que sirve para ayudar a hacer algo, o hacer algo mejor que el cerebro humano. Esta es la conocida como inteligencia artificial clásica, aquella que los pensadores de las décadas de los 60 y de los 70 imaginaron. No se trata de una inteligencia artificial compuesta por 7.500 millones de personas. No sé qué estás haciendo con los otros 1.500 millones de personas cuando te refieres a conectar a todo el mundo, pero lo cierto es que cuando tienes a 7.500 millones de cerebros conectados estamos hablando de algo multiplicado por 7.500 millones. Esta es un área distinta y fascinante. Independientemente de lo que se logre hacer desde el punto de vista computacional, solo sé que podemos sacar más todavía. No se puede hacer mucho más con el cerebro humano, y eso no va a cambiar. Así que las cosas van a cambiar, George.

Cuando hablo de aprender francés o chino con una pastilla, me estoy refiriendo a una forma diferente de acercarnos a la manera de interaccionar con el cerebro humano. El avance, en este caso, radica en la idea de partir desde dentro, y no desde fuera. En lugar de emplear radioterapia, ¿qué pasaría si fuéramos directos al torrente sanguíneo y si accediéramos a las neuronas por esa vía? Es muy interesante. No sé dónde se almacena el francés. ¿Está en una parte del cerebro? Probablemente no, pero el proceso de hablarlo

sí que lo está. ¿Se puede injertar allí directamente? ¿Se puede extraer? No importa si es o no correcto en estos momentos. Se trata sin duda de un acercamiento emocionante, una forma de pensar que la gente utilizará para cambiar cosas.

12 Tian: La cuestión no reside en tomar una pastilla, sino en cómo vemos el futuro. Sigamos hablando del futuro, del aprendizaje de por vida, por ejemplo, porque independientemente del futuro del que hablemos, esta constituye una cuestión de vital importancia para todo el mundo. ¿Cómo será posible conseguirlo, desde sus puntos de vista? ¿Cuál será la principal herramienta? ¿Cómo lograr seguir aprendiendo toda la vida? Señor Ren, me consta que, especialmente en los últimos tiempos, está teniendo que aprender muy rápido.

Ren: No importa lo rápido que aprenda uno; las máquinas lo harán más rápido. Da igual que estudies toda la vida, pues dicha vida es limitada. La inteligencia artificial del futuro dará continuidad a las sociedades humanas. Las ideas y la forma de pensar de los científicos serán heredadas. De esta forma, el pensamiento de Einstein podrá seguir siendo útil dentro de cien o de mil años. Además, con la supercomputación y el almacenamiento masivo, los ordenadores podrán extraer diversas formas de pensamiento a través del

aprendizaje automático, seguir computando y mejorar con modelos algorítmicos. Al carecer de vida propia, la inteligencia artificial puede acumular sabiduría durante cientos o miles de años, y adquirir capacidades enormes. Considero que esto traerá grandes oportunidades a la humanidad. ¿En qué se traducen estas oportunidades? Lo desconozco, pero sí sé que sin duda creará una gran riqueza para beneficio de la sociedad.

A día de hoy no podemos prever cómo será la sociedad futura. El aprendizaje continuo durante toda la vida constituye un incentivo para la gente. El aprendizaje a nivel social es, sin embargo, una repetición interminable. Durante el proceso de reiteración, surgirán continuamente revisiones y nuevos modelos mediante aprendizaje automático y algoritmos. Algún día, métodos sencillos servirán para comprender problemas complicados, o lo que es lo mismo, mientras en la actualidad hacen falta muchas personas para abordar problemas complejos, en el futuro los podrán resolver unas pocas personas. De este modo, el problema del aprendizaje permanente no debería ser discutido desde el punto de vista individual, sino desde otro mucho más amplio, desde una perspectiva social que trascienda fronteras y disciplinas.

La gente de mi generación tiene muy presente el concepto de la geopolítica debido a que, cuando éramos

jóvenes, nunca abandonábamos nuestro condado, y mucho menos el país. Para cuando salíamos del condado éramos ya mayores, de ahí la concepción de estar anclados a un lugar. Sin embargo, hoy en día, internet ha conseguido que las nuevas generaciones no estén atadas a un lugar concreto, por lo que esta ideología se está perdiendo. Desde muy pequeños, han aprendido de una forma diferente.

Creo que la sociedad futura será aún mejor. Algunos temen la posibilidad de que la inteligencia artificial sustituya a la humanidad, pero esta no es más que una idea de escritores. Contamos con leyes, religiones, ética y otras medidas que actúan de contrapeso y evitarán o reducirán los fenómenos indeseados. Creemos que la riqueza será cada vez mayor, y no al contrario.

Algunos afirman que un mayor enriquecimiento está llevando a la población china a consumir más pescado, y que esto pone en peligro la disponibilidad de recursos. Sin embargo, si nos fijamos en las imágenes de Google Maps la costa china está plagada de criaderos. Prácticamente todo el pescado que comemos es criado por el hombre, de modo que, en lugar de consumir recursos naturales, estamos creando nueva riqueza gracias a un incremento en la productividad. Por supuesto, definiendo una sociedad del ahorro que evite los excesos. Por ejemplo, Noruega es un país rico. Sin

embargo, nuestra imagen de los noruegos es que viven en casas estrechas y conducen vehículos pequeños. Nuestra oficina de representación no se podía permitir comprar un coche, por lo que, cuando viajé allí, fui a todos lados en tren. Un país próspero y rico puede practicar el ahorro. Aun con abundantes recursos, las formas de vida pueden ser ahorrativas y, de esta forma, el desgaste de los recursos naturales no será tan grande, aunque la capacidad de crear recursos se fortalezca. Por todo esto considero que no se llegará a la guerra.

Tian: Nos ha hablado del aprendizaje permanente y, de paso, de cómo hacer que el mundo siga mejorando. Me gustaría conocer la opinión de la señora Chen.

Catherine Chen: Nuestros tres expertos han hablado de un futuro a treinta años vista. En mi caso, el futuro que contemplo llegará en tres o cinco años. Creo que la tecnología hará que nuestras vidas sean mejores y mi gran deseo es que Huawei, Nokia, Ericsson, Vodafone o China Mobile, entre otras, construyan juntas una buena red de 5G. Mi hijo fue hace un par de días a ver un partido de la NBA en Estados Unidos. Es seguidor de los Warriors, mientras que yo lo soy de los Canada Raptors. Con el 5G, él podremos ver los partidos juntos, él en Estados Unidos y yo en China.

Tian: Es muy interesante, ¿no creen? El mundo supera la imaginación de muchos, bien dicho.

George Gilder: En verdad, es tan grande como el mundo del director Ren en una taza de café. Al oírlo hablar de inteligencia artificial, todos hemos podido ver su gran visión de futuro. No creo que ningún directivo de empresa del mundo sea capaz de hacer un análisis tan profundo y completo como el señor Ren de una cuestión central, como es el desarrollo tecnológico. Es por esto que Estados Unidos debería alcanzar un acuerdo con Huawei. La empresa Huawei es un recurso mundial. No se trata de una cuestión nimia de puertas traseras y problemas de seguridad.

Tian: Parece que George Gilder es fan de Huawei.

George Gilder: Así es.

Tian: ¿Profesor Negroponte?

Nicholas Negroponte: En mi opinión, el director Ren tiene una visión poética, lo cual es también muy importante. Me gustaría referirme a la cuestión del aprendizaje permanente al que ha hecho referencia al principio. Quiero advertir a todo el mundo que el aprendizaje es algo que uno hace, mientras que la enseñanza es algo que otros le imponen. Es necesario distinguir bien estos dos conceptos. Cuando hablamos del país con la mejor enseñanza del mundo, podemos distinguir dos grupos. Por una parte está el grupo de países que representan Finlandia, Suecia y Noruega, y que tienen unos excelentes sistemas docentes. En

estos países apenas hay exámenes y el tiempo diario dedicado al estudio es mínimo. El número de días que los jóvenes dedican cada año a estudiar son pocos y prácticamente no hay competitividad, de manera que los jóvenes aprenden bien. El otro grupo es diferente. Gracias a Huawei, muchos niños de zonas apartadas pueden entrar en internet y hacer, por el hecho de tener una conexión, cosas fantásticas.

Me gustaría compartir un experimento que realicé. En su día fuimos a dos aldeas de Etiopía en las que no había electricidad y los niños no conocían la escritura ni sabían leer. Distribuimos unas cuantas tabletas, en función del número de niños de cada aldea, sin darles ninguna instrucción ni guía, y nos fuimos. La única indicación se la dimos a un adulto, al que explicamos que tenía que colocar el panel solar fuera de la vivienda, y no dentro. Esto fue todo. Podíamos monitorizar a distancia el uso que estaban haciendo de las tabletas. En el transcurso de dos horas, los niños habían encontrado el botón de encendido y apagado, lo cual no era fácil, teniendo en cuenta que no habían visto un botón similar en toda su vida. En una semana habían aprendido canciones con el abecedario en inglés. En dos semanas estaban utilizando 50 aplicaciones y pasaban siete horas diarias, que era lo que duraba la batería, frente a la tableta. Seis meses más tarde, habían hackeado Android y hoy en día hablan, leen y escriben en inglés con

fluidez. No se han tomado una pastilla ni han tenido maestros. Son muchas las cosas que se pueden hacer. Esto es muy importante. Lo que quiero decir con esto es que este tipo de método se puede aplicar a cualquier persona. Los niños pueden hacer cosas sorprendentes, aunque siempre los subestimamos.

13 Tian: Señor Gilder, por fin manifiesta su acuerdo con las palabras del profesor Negroponte. Me gustaría plantearles a todos otra pregunta. Han hablado de cómo todo el mundo debe cooperar para superar los conflictos actuales y hacer un mundo mejor. Sin embargo, mucha gente ha comentado y muchos se preocupan por si las generaciones venideras podrán disfrutar la vida que esta generación ha llevado en las últimas décadas, y si los niveles de vida continuarán mejorando. Es posible que los niños de las próximas generaciones no puedan llevar una vida tan buena como los de esta generación. Señor Negroponte, usted pasa mucho tiempo con niños y, por ejemplo, ha donado a escolares ordenadores de 100 dólares para ayudarlos a entrar en el mundo digital. ¿Qué opina de todo esto? ¿Es usted pesimista u optimista?

Nicholas Negroponte: Lo cierto es que he tenido mucha suerte. Mis padres eran ricos, al igual que sus padres. Todos los miembros de la familia estudiaron

en la universidad y viajaron por todo el mundo. Con seis años yo había estado en diez países, aunque en esa época no era consciente de la suerte que tenía. Mis hermanos no se dedicaron a los negocios, sino que han tenido carreras como funcionarios, investigadores o artistas. Nuestro estándar es diferente del que mencionáis vosotros. A menudo, el estándar que se sigue es el del crecimiento económico, sin embargo, aparte dicho crecimiento, nosotros consideramos que hay que encontrarle un sentido a la vida y que, si nuestra vida carece de tal sentido, moriremos infelices. Cuando miremos atrás y rememoremos nuestras vidas, ¿cómo las definiremos? Hay quien lleva vidas con sentido, y no tienen este problema. Si tienes que pelear mucho, entonces es más difícil todavía.

No estoy de acuerdo con eso que dicen de que las generaciones venideras no serán tan felices ni tendrán las mismas oportunidades. Los jóvenes de ahora tienen otras cosas de las que nosotros carecíamos. Fuera rico o pobre, tenías que trabajar durante un cierto periodo de tiempo como abogado, banquero o en un fondo de inversión..., un trabajo que probablemente odiabas. ¿Se imaginan? ¿Un fondo de inversión? ¡Eso sí que es una vida vacía! Y luego, al final, decides hacer otra cosa con el resto de tu vida y ocurre algo. Creo que los jóvenes han aprendido integrar estos aspectos y combinar dinero y una vida con sentido. En mi opinión, ahí está la clave.

Tian: Señor Ren, ¿cree que los jóvenes de las nuevas generaciones tendrán esa misma sensación de continua expansión y cambio constante, como fue el caso de su generación?

Ren: Es necesario precisar en qué consiste la felicidad. Cada generación humana es más fuerte que la anterior, por lo que no hemos de mirar con pesimismo a los niños de ahora. Es posible que los jóvenes actuales no hayan atravesado las adversidades por las que nos tocó pasar a nosotros, pero aprenden con gran rapidez y tienen una capacidad muy notable de asimilar nuevos conocimientos. Como acaba de decir el profesor Negroponte, si más niños reciben una educación de calidad, la sociedad tendrá una mayor capacidad de crear riqueza y acabar con la pobreza, será más armoniosa y amistosa, y habrá esperanzas en el futuro. Los niños mejoran con cada generación o, de lo contrario, estaríamos mejor hace cinco milenios. Hace 5.000 años estábamos en realidad muy atrasados; vivimos mejor ahora. Dentro de 2.000 años, muchos de los problemas que nos preocupan ahora habrán sido solventados.

Georges Gilder: Pensar que en el futuro estaremos peor que ahora es una tontería de gente rica. Si atendemos a los últimos 50 años de la historia china, cada generación ha tenido muchas más oportunidades que

la anterior. En términos planetarios, el mundo es cada vez menos desigual, gracias a que mucha gente pobre ha prosperado. Solo en Estados Unidos, preocupados por el cambio climático, el deterioro de fenómenos atmosféricos y un sinfín de teorías del desastre, vemos un futuro peor. Si vives en este mundo y sabes algo de historia, verás que las oportunidades son tantas como las expectativas de Huawei.

Tian: A continuación invitamos a nuestra audiencia a plantear algunas preguntas. Soy consciente de que las personas que nos acompañan atesoran una gran sabiduría y plantearán preguntas de gran interés, por lo que les invitamos a hacerlo. Entre el público tenemos hoy a representantes de medios de comunicación, think tanks y socios de cooperación de Huawei, así como a personas que han mostrado un gran interés por los últimos avances de la ciencia y la tecnología. Quienes tengan alguna pregunta podrán levantar la mano, y nuestros compañeros les pasarán el micrófono. Esperamos ser justos y que todos tengan oportunidad de preguntar.

14 **Pregunta de la audiencia: Tengo dos preguntas. En primer lugar, señor Ren, recientemente estoy haciendo continuos vídeos sobre Huawei, con el deseo de que todo el mundo, y en especial Estados Unidos, trate a la**

empresa de una forma justa. ¿Se centrará Huawei en cultivar su relación con la población o con el Gobierno de los Estados Unidos? ¿O los dos, o ninguno? ¿Qué aspecto es el más importante? En segundo lugar tengo una pregunta para el profesor Negroponte. Estados Unidos es un país capitalista y abierto, mientras que el sistema chino viene dirigido principalmente desde el Gobierno. Recientemente hemos visto que Estados Unidos está dando la espalda a las mejores tecnologías. ¿Qué pasará si siguen rechazando la tecnología punta?

Ren: Prestamos atención tanto a la población estadounidense como a su Gobierno, ya que, independientemente de que alguien haya adoptado una decisión incorrecta, este hecho solo representa un instante en el dilatado curso de la historia. La inmensa mayoría de las decisiones de los Estados Unidos son correctas. Durante la Segunda Guerra Mundial, por ejemplo, Estados Unidos realizó un sacrificio enorme, en las últimas décadas ha hecho una aportación al desarrollo positivo de la sociedad y ha impulsado el proceso de globalización; los estadounidenses se esfuerza por trabajar y estudiar y han dado lugar a teorías avanzadas y a activos valiosos que nos han sido de ayuda. Por el momento no puedo viajar a Estados Unidos, pero no pasa nada. Esto no quiere decir que las personas que vengan detrás tampoco podrán ir. Es posible que China y Estados Unidos disfruten juntas del

8G. Llegará el momento en que no estaremos hablando de 5G ni de 6G, sino de 8G, de 9G o de 100G, por qué no. Por ello, en última instancia suministraremos nuestros servicios en Estados Unidos.

Nicholas Negroponte: Creo que se está sobrevalorado el tema de la cantidad de “G”. En cuanto a su pregunta, mi opinión es que toda tendencia a cerrarse debe ser evitada. El 27% de los alumnos del MIT provienen de Asia. No sé cuál es la cifra exacta, pero intuyo que más del 80% de ellos son chinos. Si a esto añadimos a los estudiantes de ascendencia china, nacidos en Estados Unidos de padres chinos, la proporción debe rondar el 25% o el 30%. Se trata de una cifra muy alta. En nuestro Laboratorio de Medios hay un 60% de estudiantes internacionales, motivo por el que algunos dicen que estamos formando a nuestra propia competencia. Pero no es así, sencillamente estamos elevando los niveles en todo el mundo. Creer que tú tienes algo que yo no tengo, y que si tienes algo es porque me lo has arrebatado a mí es una forma de pensar muy desfasada. Desgraciadamente, esta es la forma en la que piensa el Presidente Trump, quien no cree que podamos crear una ganancia compartida para mejorar los niveles sostenidos de desarrollo juntos. Formar a estudiantes internacionales es sumamente importante.

Hace 20 años cometí un error. Por entonces pensé

que internet serviría para unir a la gente, que el concepto de país se volvería cada vez más difuso y que el nacionalismo desaparecería. Sin embargo, ¿cuál es la situación hoy en día? Miro al mundo y descubro que la situación es ahora peor. Así que me equivoqué. Si ahora me pidieran que hiciera una propuesta, esta sería el matrimonio mixto entre personas de diferentes nacionalidades, que nuestros hijos se casen con una persona extranjera, pues tal vez así logremos que el mundo avance.

Tian: Esta es una cuestión social. Hablaremos de este tema más tarde.

15 **Pregunta de la audiencia: Acaba de anunciar que los negocios de Huawei se verán este año reducidos en 30.000 millones de dólares. ¿Prescindirán o venderán otros negocios en el futuro? ¿Qué medidas ha adoptado Huawei desde hace uno o dos años para minimizar la presión a la que se enfrenta ahora?**

Ren: En el futuro no tendremos que plantearnos el problema de reducir o vender nuestros negocios. El negocio de cables submarinos tiene un gran éxito y no hemos decidido desprendernos de él por los ataques que hemos sufrido recientemente. En verdad, teníamos pensado venderlo desde hace mucho tiempo, ya que mantiene escasa relación con el grueso principal de

nuestro trabajo. No habrá necesidad de vender ni cerrar ninguna otra línea de negocio, aunque podríamos reducir nuestra envergadura y reforzar el personal en las principales líneas de trabajo, para avanzar rápidamente en ese frente. Huawei no va a reducir su plantilla de forma drástica, aunque la integración de negocios es continua.

El ejemplo clásico es el siguiente: Hace dos años redujimos la parte de software de operadores, en la que trabajaban entre 10.000 y 20.000 empleados y que consumía casi 10.000 millones de dólares sin reportar ningún resultado. Cuando hace dos años llevamos a cabo el recorte, las instrucciones que di al departamento de recursos humanos fueron subir el sueldo de todos los empleados afectados antes de recolocarlos. Finalmente, resultó que esos empleados decidieron recolocarse en las principales líneas de trabajo antes incluso de que se incrementaran sus salarios. Si las líneas de negocio de terminales y de computación en la nube han tenido tan buenos resultados ha sido precisamente porque se han visto compensadas con más personal con experiencia, que se incorporó a ellas para seguir ascendiendo y ganando dinero. Me parece que demuestra un espíritu estupendo y loable. Celebramos una ceremonia para elogiarlos y en un principio se propuso que esas 10.000 personas entraran por la alfombra roja. Luego me dijeron que no podían hacer que 3.000 personas

caminaran sobre la alfombra roja. Estuve de acuerdo con esto. Organizaron una ceremonia de entrega premios por su cuenta y yo fui a dar un discurso. Los premios no eran gran cosa, pero Eric Xu me dijo que mi discurso había sido una recompensa que todos valoraron mucho.

Hace dos años desde que recortamos aquel departamento tan importante sin que se haya oído el mayor ruido, ni de puertas afuera, ni de puertas adentro. Lo cierto es que la reestructuración de negocios comenzó hace mucho.

16

Pregunta de la audiencia: Soy catedrático en la Universidad de Industria de Harbin y trabajé en MIT. Me interesa mucho la investigación futura de Huawei, en especial en estos momentos en los que hay tanta controversia, como ha mencionado hace unos momentos el profesor Negroponte. ¿Cómo resuelve Huawei el problema de la investigación básica? También usted acaba de afirmar que se trata de algo muy importante para el desarrollo futuro. La innovación china se enfrenta a algunos desafíos. ¿Cómo afectan estos a la investigación básica de Huawei?

Ren: En mi opinión, siempre vamos a desear estrechar la cooperación con todos los científicos y todas las universidades. En este aspecto nos acogemos a la Ley Bayh-Dole estadounidense. Financiamos a las

universidades pero no nos apropiamos de los resultados de esas investigaciones, que pertenecen a dichas universidades y a sus profesores. Por lo general, no firmamos los artículos de investigación. No pasa nada si alguna universidad decide interrumpir la cooperación de manera momentánea, ya que las universidades de todo el mundo son muchas. Como todo el mundo sabe, el 5G está recibiendo una seria atención por parte de todo el mundo, hasta el punto de que se está hablando de esta tecnología como si fuera la bomba atómica. En realidad, la técnica clave del 5G proviene de un trabajo de investigación en el ámbito de las matemáticas que un catedrático de Turquía publicó en el año 2007.

La sociedad humana es amplia y existen muchísimas universidades. La hierba nace en todas partes y en todas partes hay también gente brillante con la que cooperar. Por todo esto, no vamos a abandonar nuestros esfuerzos por un revés momentáneo.

17

Pregunta de la audiencia: Mi pregunta está relacionada con la innovación en China. En los últimos diez años, el sistema de investigación en China ha dependido en gran medida de las redes de innovación globales. Si la cooperación internacional se ve reducida de manera significativa, ¿podrá China continuar innovando?

Ren: Aunque la innovación china parezca atravesar en

estos momentos por un momento boyante, lo cierto es que en su mayor parte se trata de una innovación aplicada, llevada a cabo sobre las bases del escenario internacional. Creo que si nos apartamos de dicho escenario, la innovación sufrirá un duro golpe, puesto que China debe todavía realizar esfuerzos en materia de teorías básicas y educación básica.

George Gilder: En mi opinión, en China se lleva a cabo todo tipo de trabajos en materia de innovación e investigación básica. Así por ejemplo, en colaboración con el profesor austriaco Anton Zeilinger, el profesor Pan Jianwei, innovador chino de cabecera en materia de investigación criptográfica, ha puesto en marcha por primera vez el uso del entrelazamiento cuántico en la transmisión de mensajes de manera completamente segura a través de distancias planetarias con tecnología satélite. Con esto quiero decir que se están llevando a cabo investigaciones básicas y aplicadas en multitud de formas.

Por ello considero que todas estas creencias sobre el fracaso de la innovación china están pasadas de moda. La gente habla de cómo estaban las cosas hace 20 años, pero la situación actual es muy diferente.

Tian: Hoy hemos sabido que el equipo de Tu Youyou, distinguida con el Premio Nobel, ha logrado nuevos avances.

18

Pregunta de la audiencia: Me gustaría hacer al señor Ren una pregunta sobre derechos de propiedad intelectual. Muchos medios de comunicación estadounidenses defienden que, en sus primeras etapas de crecimiento, Huawei robó una gran cantidad de secretos industriales y derechos de propiedad intelectual de otras empresas. ¿Qué responde a esto? En estos momentos, Huawei cuenta con más de 80.000 patentes. ¿Las utilizará como arma?

Ren: En primer lugar, Huawei ha cumplido las normas desde el principio. Incluso cuando éramos una empresa pequeña, teníamos un código moral, sin el que nunca hubiéramos podido llegar hasta donde estamos. Si bien hemos tenido algunos casos relacionados con los derechos de propiedad intelectual en Estados Unidos, confiamos en la imparcialidad de los veredictos de los tribunales en ese país. No hay prueba alguna de que hayamos «robado derechos de propiedad intelectual».

En segundo lugar, tenemos una gran cantidad de derechos de propiedad intelectual que no emplearemos como un arma. No obstante, esos derechos han sido adquiridos mediante el trabajo, por lo que intercambiamos derechos con otras empresas y abonamos la suma correspondiente, como debe ser. No vamos a utilizar nuestros derechos como «arma» para entorpecer el desarrollo de la sociedad.

19

Tian: Nuestro tiempo es limitado, por lo que rogamos que realicen todas las preguntas que quedan juntas, para que nuestros invitados las contesten a la vez.

Pregunta de la audiencia: Me gustaría hacer una pregunta al señor Ren. Hoy hemos visto la noticia de que Huawei prevé que sus ventas de teléfonos móviles caigan entre un 40% y un 60% en todo el mundo ¿Es esto cierto? ¿Puede aclararnos la situación con los suministradores estadounidenses? ¿Ha dejado ya la mayoría de proveedores de suministrarles productos? ¿Siguen suministrándoselos debido al aplazamiento temporal de 90 días? ¿Cuál es la situación en estos momentos?

Pregunta de la audiencia: Tengo una pregunta para el señor Ren. Sé que Huawei no es solo una empresa china, sino una empresa global con negocios y filiales en más de 170 países. El profesor del MIT ha mencionado que Huawei contrata a un gran número de estudiantes procedentes de diferentes países asiáticos. ¿Cómo espera la compañía atraer a un mayor número de talentos de todo el mundo?

Pregunta de la audiencia: Han comentado la importancia de una cooperación abierta. En caso de que se produzca una interrupción en la cooperación industrial, ¿cabe la posibilidad de que Huawei y otras empresas de ciencia y tecnología estrechen su

cooperación con grandes multinacionales del sector, foros y alianzas internacionales, para tirar por la calle de en medio e impulsar el desarrollo científico?

Ren: En primer lugar, el periodista de Washington Post ha preguntado por la caída en la venta de móviles. En su peor momento, las ventas de terminales en el mercado exterior se redujeron en un 40%. No obstante, en estos momentos se encuentran en plena fase de recuperación. La caída ya se ha reducido hasta el 20% y la tendencia de mejora continúa.

En segundo lugar, Huawei es defensora de la cooperación abierta y esto no va a cambiar nunca. La cuestión que ha planteado surge por iniciativa gubernamental y atañe a negociaciones intergubernamentales.

En tercer lugar, ¿si hay una calle de en medio? No hemos pensado en ello. Seguimos un curso fijo, una vía marcada, como quien asciende una montaña poco a poco. Si se detiene, acaba deslizándose pendiente abajo, por lo que continúa escalando hasta que, un día, llegue a la cima.

En cuarto lugar, en lo que respecta al talento internacional. Nuestro talento se extiende por 170 países. Más de 40.000 de nuestros empleados son extranjeros. ¿Cuántos hay de cada país?, eso no lo sé.

George Gilder: Creo que se ha hablado mucho del internet de las cosas, pero lo que resulta crítico en estos momentos es crear un internet de los hechos, un internet de la confianza y un internet de las transacciones. El libro *Life After Google* habla precisamente de cómo se puede volver a establecer la confianza utilizando soluciones tecnológicas nuevas como la cadena de bloques, la criptografía y otros avances. Por suerte, una nueva generación de expertos en tecnología está siendo pionera en estos ámbitos. Así, muchos de los problemas políticos tienden a desaparecer cuando aparecen nuevas soluciones técnicas. Creo que Huawei puede realizar una contribución vital en la creación de ese internet de la confianza que, al mismo tiempo, le permitirá volver a vender sus productos en Estados Unidos.

20 Tian: Les invito por último a expresar en una frase cómo les ha inspirado este diálogo.

Catherine Chen: Hemos explicado hace unos momentos que Huawei no tiene puertas traseras. Nuestros productos son abiertos, transparentes, seguros y fiables. Más importante que ninguna puerta trasera es que la puerta principal de Huawei estará siempre abierta para darles a todos la bienvenida y recibir sus visitas, incluidas las de los medios de comunicación, para que nos conozcan mejor. Gracias.

George Gilder: Creo que Huawei se sitúa en el epicentro de las perspectivas tecnológicas del futuro. La reacción de Estados Unidos y otros países en esta campaña contra Huawei es una especie de prueba para la empresa. Si no logra superarla, significará que el mundo está cambiando de manera destructiva, demonizando a compañías concretas en nombre de objeciones ideológicas ambiguas. Esta es la prueba a la que se enfrenta Huawei.

Nicholas Negroponte: Creo que, en esta prueba que afronta Huawei, no hay que prestar especial atención a la seguridad, a las puertas traseras o a las relaciones con el Gobierno chino. Dejando todo esto a un lado, lo que importa es sobre todo que han publicado 100.000 artículos y la investigación que están llevando a cabo. Es preciso que el mundo conozca los frutos de esa investigación. Hace poco mencioné en una fiesta que Huawei es una gran empresa. ¿De verdad?, me preguntaron, y yo contesté que así era. Mucha gente en todo el mundo desconoce las contribuciones que Huawei está haciendo en el terreno de la ciencia y la tecnología.

Ren: En mi opinión, el mundo es cooperación y beneficio compartido.

Tian: Palabras sencillas que al mismo tiempo no tienen nada de simples. Muchas gracias. Aquí concluye nuestro primer Café con Ren. Esperamos

que en el futuro haya muchos más y que tengamos nuevas oportunidades de mantener charlas tan estimulantes. Muchas gracias a todos.



Entrevista de Ren Zhengfei con Le Point

18 de junio de 2019, Shenzhen, China

01

Etienne Gernelle, periodista de Le Point: ¿Podría comenzar contándonos un poco su niñez en Guizhou? Nos interesa mucho conocer su pasado porque Huawei es una empresa tan bonita como moderna.

Ren: Crecí en el condado de Zhenning, en la provincia de Guizhou, desde la escuela primaria hasta el segundo año de secundaria. La población estaba compuesta mayoritariamente por grupos minoritarios étnicos. Las tradiciones de las minorías étnicas atraen hoy en día a multitud de turistas, pero en aquella época nosotros luchábamos contra la pobreza.

Etienne Gernelle: ¿Entonces usted sufrió la pobreza durante la infancia?

Ren: Así es, vivíamos en la pobreza. Sin embargo, en aquella época no sabíamos cómo era el mundo, de modo que éramos muy felices. No sabíamos lo bueno que era el pan francés. Durante mi infancia, jamás me alejé más de 15 kilómetros de nuestra aldea. Como no podíamos hacer comparación con el mundo exterior y no teníamos idea de lo que debería ser la felicidad, todo el mundo nos sentíamos bastante felices.

Más tarde, mi padre fue trasladado a Duyun, una ciudad pequeña en una región poblada principalmente por minorías étnicas. Allí viví desde tercero de primaria hasta el último año de instituto. Entonces tenía la impresión de que Duyun era una ciudad muy moderna

porque en ella había un centro comercial de dos pisos que nos dejó perplejos. Las niñas vecinas que tenían unos años más se reían de nosotros porque creíamos que Duyun era una gran ciudad. En realidad, apenas era un poco más grande que una ciudad de condado. Más tarde, al ingresar en la universidad, abandoné Guizhou y no he vuelto a vivir allí.

Guillaume Grallet, periodista de Le Point: ¿Hubo momentos en su infancia en los que pasó hambre?

Ren: Más bien tendría que preguntarme si hubo momentos en los que comí hasta saciarme. En aquella época era normal que no tuviéramos suficiente comida, por lo que teníamos hambre constantemente y pocas veces podíamos tener el estómago lleno.

02 Etienne Gernelle: ¿Habría imaginado alguna vez de niño que se encontraría en muchos años envuelto en unos conflictos geopolíticos?

Ren: En absoluto. Hemos ido creciendo escalón a escalón; al principio no sabíamos qué era un edificio de dos plantas. Por lo tanto, esperamos reformar el sistema de enseñanza chino para mostrar a los niños del campo cómo es la segunda planta. A partir de allí, podrán seguir escalando para alcanzar cotas más elevadas. Sin embargo, en aquel entonces, no teníamos

mentores ni recursos, por lo que no pudimos conocer las impresionantes vistas hasta llegamos a la altura en la obscuridad. Hoy en día, los niños cuentan con internet para abrir sus mentes, pero en nuestra infancia, teníamos un horizonte muy limitado.

03 **Guillaume Grallet: Mucha gente se interesa por sus antecedentes en las fuerzas armadas. ¿Qué trabajo hacía específicamente en el ejército?**

Ren: Trabajé como ingeniero del Ejército. Mi primer proyecto fue en la provincia de Liaoning, en el noreste. Trabajamos para construir una fábrica de fibra química que introdujo maquinaria de dos empresas francesas Technip y Sepeichim. Fue una planta muy moderna y de gran escala donde el nivel de automatización era muy alto. Miren, esta es mi foto de aquella época junto con un ingeniero francés.

04 **Guillaume Grallet: Su hija todavía está en Canadá. ¿Cómo impacta este asunto a usted como persona y a Huawei como empresa?**

Ren: Mi hija no ha cometido ningún delito. Su detención en Canadá ha sido inapropiada. Sin embargo, estoy convencido de que Canadá es un Estado de derecho. Cuando se presenten las pruebas y se esclarezca todo,

estoy seguro de que la liberarán. Estamos esperando pacientes, mientras seguimos los procedimientos legales.

05 Etienne Gernelle: Todo lo sucedido ha sido causado por el temor que tienen los países europeos y Estados Unidos hacia la expansión de China. ¿Cree usted que China está practicando el expansionismo?

Ren: No creo que China haya pretendido expansionarse en la historia y fue un país encerrado durante varios siglos. China está en estos momentos impulsando políticas de reforma y apertura, que tienen como meta primordial introducir lo mejor del extranjero a nuestro país. La presencia internacional de China es principalmente económica y comercial y no busca exportar su ideología.

Etienne Gernelle: A principios del siglo XV, la flota del almirante chino Zheng He era tres veces más grande que la de Cristóbal Colón. Sin embargo, tuvo que regresar a China a mitad de camino, debido a las controversias políticas internas. ¿Cree que China suspenderá el proceso de apertura al exterior tal como lo ocurrió con los viajes de Zheng He?

Ren: Es muy interesante la historia de Zheng He, pero los objetivos de Zheng He y de Cristóbal Colón fueron distintos. En aquel entonces, China se veía como la

mayor potencia del mundo, por lo que Zheng He llevaba regalos para los países que fue descubriendo; su finalidad no era expandir el comercio. Frente a esto, la expedición de Colón tenía como principal meta encontrar fortunas como oro y especias. Zheng no tenía un objetivo claro como fuerza motriz, por lo que se detuvo a mitad de camino. Hoy en día, China tiene metas bien definidas para su reforma y apertura, que busca la prosperidad económica y la integración al mundo. Así que la reforma y apertura de China no se detendrá a mitad de camino. En cambio, Cristóbal Colón tenía muy claro lo que pretendía y lo consiguió, por lo que tenía una motivación fuerte y duradera. Entre Europa y Asia, se naufragaron unos 3,5 millones de barcos, lo que marcó en realidad el inicio de la globalización económica desde hace cientos de años. Al mismo tiempo que buscaban riquezas y una mayor fortaleza comercial, los europeos transmitieron sus lenguas —inglés, francés, portugués y español— y su cultura. Su deseo era que la población local de esos lugares incorporara su ideología. Muchos misioneros traspasaron fronteras, divulgaron su fe por todo el mundo, y el cristianismo y el catolicismo se expandieron y llegaron a todos los lugares.

Guardo un gran respeto por el espíritu emprendedor de aquellos europeos y por las pequeñas iglesias que he podido ver en las selvas tropicales del continente africano, e incluso en el desierto del Sáhara. Numerosos

misioneros cruzaron los océanos en pequeñas barcas. Cuando finalmente llegaron a la costa africana, sólo varios de cada 100 misioneros sobrevivieron. El número de muertos fue aún mayor durante sus aventuras para adentrarse en los bosques. Cuando finalmente llegaron a un pueblo local, se quedaron allí, construyeron una pequeña iglesia para enseñarles a los autóctonos las doctrinas. No tuvieron la oportunidad de regresar a sus países de origen porque el viaje de torno a través de bosques y océanos supondría la muerte. Si no hubiese sido por los esfuerzos de los misioneros que extendieron su cultura en África en los últimos siglos, los africanos no hablarían hoy idiomas que les permitieran comunicarse con otros lugares del planeta (inglés, francés, portugués, etc.), y su desarrollo actual sería muy difícil. Incluso ahora, desarrollar un mercado en África es bastante difícil. Cuando los empresarios europeos exploraron los mercados mundiales y los misioneros europeos llevaron a cabo sus misiones en ese entonces, se enfrentaron circunstancias aún más duras que las que acaramos hoy día.

En una ocasión visité Puer, una aldea china remota de la etnia lahu, en la que un misionero introdujo hace más de un siglo una guitarra. Esto cambió la suerte de aquella aldea y llevó a sus habitantes a entusiasmarse por la música. Miren, este vídeo lo grabé en abril del año pasado. Un misionero llevó la cultura y el

desarrollo a una región atrasada. Si están interesados, se lo puedo pasar.

Etienne Gernelle: Estupendo. Los chinos llevan el 5G a todo el mundo igual que un misionero trajo una guitarra a China.

Ren: Ese será el siguiente paso. Con el 5G, músicos del mundo entero podrán tocar una misma canción al unísono porque la latencia de la red será mínima.

06 **Guillaume Grallet: Huawei es una compañía increíble, que ha crecido a un ritmo acelerado en muy poco tiempo. Tiene un sistema de poder descentralizado, pero se basa en la toma de decisiones colectiva. Si me permite preguntar, ¿qué le motiva a levantarse de la cama en la mañana?**

Ren: Quiero desayunar por no poder dormir más. El esquema de administración que adoptamos delega el poder nivel por nivel, pero con la supervisión centralizada. Le da a la gente que puede oír el "cañonazo" la autoridad para pedir recursos, pero al mismo tiempo, debe hacerse responsable de los costos correspondientes.

07 **Etienne Gernelle: Actualmente, los occidentales le tienen miedo a China. Usted ha dicho que China no es**

un país expansionista, lo cual ha sido probado por la historia. ¿Comprende usted entonces el nerviosismo en Occidente por China?

Ren: Es Estados Unidos quien está alimentando ese nerviosismo, exagerando nuestra influencia geopolítica. Este tipo de declaraciones, unidas al hecho de que multitud de personas no han viajado jamás a China, pueden dar lugar a malentendidos. A diferencia de Estados Unidos, China no cuenta con la capacidad para desplegar sus buques de guerra por todo el mundo. Mi opinión personal es que China solo ha construido un sistema defensivo. China teme a Estados Unidos, pero no a Europa.

Etienne Gernelle: ¿Por qué teme China a Estados Unidos?

Ren: Porque buscan dominar el mundo. Europa es diferente, su política está diversificada y no tiene un carácter agresivo. El principal objetivo de Europa es hacer dinero mediante el comercio. Esto es positivo, ya que China desea adquirir multitud de artículos europeos de lujo. El hecho de que los impuestos de estos artículos continúen decreciendo es prueba manifiesta de ello. Por otra parte, las economías de China y Europa son complementarias. A medida que se configura “la Franja y la Ruta”, los productos europeos llegan a China con más facilidad, y viceversa. Si los camiones se quedan sin

combustible a mitad de camino, pueden cargar gasolina en Oriente Medio o Asia Central, que son nuestros centros de energía. Como resultado, se formará un bloque económico para Europa, Oriente Medio, Asia Central y Oriente Lejano. Si China construye una zona de libre comercio con Japón y Corea del Sur, entonces el volumen del bloque económico será mucho mayor que Estados Unidos en términos de PIB. Cuando esto sucede, los estadounidenses tendrán muy difícil continuar gobernando el planeta, por lo que no quieren que trabajemos juntos en este bloque.

08 **Guillaume Grallet:** Usted refirió ayer en el encuentro que Huawei está dispuesta a firmar el “acuerdo de no puertas traseras y no espionaje” con otros países. ¿Firmará también este tipo de acuerdo con Francia?

Ren: Podemos firmarlo en cualquier momento.

Guillaume Grallet: ¿Se ha reunido usted alguna vez con el presidente Trump?

Ren: ¿Para qué me reuniría con él? Me gustaría más reunirme con el presidente Macron.

Etienne Gernelle: El Gobierno chino ha aprobado una Ley de Inteligencia por la que obliga a las empresas a colaborar en las labores de inteligencia. ¿Cómo podrían firmar un acuerdo con Francia bajo estas circunstancias?

Ren: Podemos intentar (por si no me lo creen). No solo lo firmaremos con empresas francesas, sino que animamos al Gobierno chino a hacer lo propio con el Gobierno francés.

09 **Guillaume Grallet: ¿Cuál es la relación entre usted o Huawei y el Gobierno chino? Mucha gente piensa que Huawei ha podido crecer tan rápido gracias al apoyo que recibe del Gobierno.**

Ren: Estamos obligados a cumplir con la legalidad china y a pagar nuestros impuestos al Gobierno. No obstante, somos independientes en términos de gestión empresarial. No hemos recibido ni un céntimo del Gobierno. Cualquiera puede acceder a nuestro informe anual, auditado por KPMG, y el que tienen en la mano es del año 2018.

10 **Etienne Gernelle: Aparte del capital, si el Gobierno chino les obligara a facilitar información obtenida mediante rúters u otros equipos de red, ¿cómo podrían negarse?**

Ren: En primer lugar, somos responsables ante los clientes. En segundo, jamás hemos recibido tal petición del Gobierno chino.

Los equipos que vendemos a nuestros clientes

están limpios, como las tuberías o los grifos del agua corriente. Los terminales serían los grifos y los equipos, las tuberías. Si por esas tuberías corre agua o aceite es una cuestión que viene determinada por los sistemas de información, gestionados por los operadores. Nosotros no tomamos ninguna decisión ni tenemos derecho a acceder a esos datos. Podemos prometer a nuestros clientes que no instalamos puertas traseras en nuestros productos. Me gustaría que pudieran entrevistar también a empresas estadounidenses y les pidieran que firmen un acuerdo similar con el Gobierno francés.

Etienne Gernelle: ¿Cree que Google, Facebook no están en condiciones de hacer esta promesa?

Ren: Lo desconozco.

Etienne Gernelle: ¿Y, Cisco?

Ren: No tengo idea.

11

Guillaume Grallet: ¿Alguna vez ha querido acceder a la información de los clientes o usuarios con fines comerciales?

Ren: ¿Por qué lo haría?

Guillaume Grallet: Porque la información es tan importante como el petróleo en el siglo XXI.

Ren: El petróleo por sí no nos sirve de nada. Lo que necesitamos es gasolina, que se puede comprar perfectamente en las gasolineras. De la misma forma, la información original del cliente tampoco nos resulta de utilidad. Lo que encontramos realmente valioso es la información que se hace pública en el ciberespacio y en la sociedad.

12 **Guillaume Grallet: ¿Cuál es la clave del éxito de Huawei? ¿En qué consiste el mayor desafío que ha tenido?**

Ren: La clave de nuestro crecimiento reside en crear valor para nuestros clientes. El hecho de que Estados Unidos, la mayor potencia mundial, nos esté presionando y que, mientras tanto, los clientes se sigan decantando por nuestros productos y equipos de 5G pone de manifiesto que nuestra fidelidad hacia el cliente y nuestro trabajo por crear valor han dado sus frutos.

¿Quiere saber qué es lo que más me preocupa? Me preocupa que, después de alcanzar un éxito tan importante, nuestros empleados se relajen, se vuelvan perezosos y no quieran ya ocupar puestos complicados ni trabajar en lugares duros. Pero las amenazas de Trump nos han dado una energía renovada y nuestros empleados trabajan con más ímpetu todavía.

13

Guillaume Grallet: ¿Podría decirnos qué clase de sistema operativo es Hongmeng?

Ren: Tenemos miles de placas de circuito impreso y cada uno requiere de un sistema operativo. El sistema operativo Hongmeng se caracteriza por su latencia mínima. En específico, la latencia de punta a punta es de 5 milisegundos, con la posibilidad de reducirse a menos de un milisegundo. Con una latencia tan baja, el sistema operativo Hongmeng es ideal para la producción automatizada habilitada por Internet de las Cosas (IoT). En el caso de la conducción autónoma, los engranajes dentro de un coche giran con una latencia de unos pocos milisegundos. Si la latencia no fuera precisa, los engranajes podrían perderse el uno al otro y no trabajarían juntos correctamente. El propósito de nuestro sistema operativo es crear un mundo donde todo está conectado e inteligente.

Etienne Gernelle: En otras palabras, ¿Hongmeng, una vez estrenado, será más rápido que el sistema operativo iOS de Apple o Android de Google?

Ren: Todavía no los hemos comparado, pero es probable que así sea.

Etienne Gernelle: ¿Es un argumento comercial?

Ren: No, es un argumento técnico. Sin embargo, en comparación con Apple o Android, todavía nos hace falta un buen

ecosistema de aplicaciones. Es simplemente un sistema técnico que opera las redes de telecomunicaciones.

Etienne Gernelle: La cuestión entre Estados Unidos y Huawei tiene dos aspectos. Por una parte, el Gobierno de Estados Unidos pretende impedir que Huawei exporte tecnología y equipos a su país; por otra, Huawei no puede adquirir en Estados Unidos y en Europa los componentes que necesita, en especial semiconductores. ¿En su opinión, cuál de estos dos aspectos afecta más a Huawei?

Ren: En primer lugar, el sistema operativo Hongmeng no está diseñado para utilizarse en los teléfonos móviles. Por el momento, no se planea que sustituya a Android. Si los sistemas de gama alta de Google ya no están abiertos para Huawei, ¿podríamos construir un ecosistema para Hongmeng? Todavía no está decidido al cien por cien.

Etienne Gernelle: ¿Se trata del plan de contingencia (el plan B)?

Ren: No. Este sistema lo tenemos que desarrollar de todos modos, porque hace funcionar nuestras redes. Es un sistema diseñado originalmente para las redes de comunicaciones.

En segundo lugar, el hecho de que Estados Unidos o cualquier otro país decidan no adquirir nuestros

productos no nos afectará demasiado. En los últimos treinta años han sido muchas las compañías que no nos han comprado. No obstante, debo aclarar que desde que Trump nos está haciendo publicidad, los compradores han aumentado de forma muy significativa. Si somos nosotros los que hablamos de nuestra propia fortaleza, los clientes no nos creerán necesariamente. Pero si es Trump quien lo dice, sí lo harán.

Por otra parte, que una serie de países se niegue a vendernos componentes resultará en un perjuicio para ambas partes. Nuestro volumen de negocios se verá disminuido, pero también el suyo. Huawei no cotiza en bolsa y una disminución del volumen de negocios no sería grave. Este no es el caso de nuestros suministradores. Si las cuentas de resultados de sus activos financieros no están a la altura el mes que viene, el precio de sus acciones caerá. En fin, las dos partes salimos perjudicadas.

14 Etienne Gernelle: ¿Le llevaría esto a establecer una alianza con los fabricantes europeos de semiconductores? Acaba de mencionar “la Franja y la Ruta”, ¿cree que es un plan viable?

Ren: Por supuesto. Por ejemplo, hemos aumentado las compras de semiconductores en Italia y Francia.

Etienne Gernelle: Si continúan las fricciones con Estados Unidos, ¿forjará la alianza con las empresas europeas?

Ren: Sí, vamos a comprar más productos de las empresas europeas.

15 Guillaume Grallet: Tengo un tío que quiere comprar un teléfono Huawei. ¿Qué sugerencia le debo dar, a su juicio, comprarlo ahora o mejor esperar para ver cómo evolucionan las sanciones norteamericanas?

Ren: No tiene por qué esperar. Nuestros teléfonos tienen funciones que otros no tienen. Si hablamos únicamente de la cámara fotográfica, los teléfonos de Huawei son los mejores en el mundo.

16 Guillaume Grallet: Decía usted que Huawei desea construir un ecosistema. ¿Cuánto tiempo se requiere para crearlo?

Ren: Muchos años.

Guillaume Grallet: China tiene muchos gigantes en el sector de software y Huawei puede también establecer alianza con ellos. Para ser franco, ¿le preocupa que se debilite la posición de Huawei?

Ren: Creo que la posición de nuestra empresa se verá ligeramente devaluada en el corto plazo. Sin embargo,

es igual que escalar una montaña: la disminución del centro de gravedad nos brindará mayor estabilidad, y después podremos volver a subir cada vez más rápido y llegar más alto.

17 **Guillaume Grallet: Si compañías como Orange y Bouygues quisieran firmar con usted contratos de 5G, ¿no tendría Huawei problema con la oferta de equipos?**

Ren: Por supuesto que no habría ningún problema. Además, los dispositivos 5G que ofrecemos son actualmente los más eficientes del mundo. Incluso dentro de los próximos dos a tres años, los demás fabricantes del mundo no podrán alcanzarnos. No tenemos dificultades en nuestra oferta, y nuestra línea de producción siempre ha sido muy activa y dinámica.

18 **Etienne Gernelle: Algunas personas piensan que los operadores europeos no quieren apresurarse para desplegar la 5G. Parece que la única aplicación 5G rentable por el momento es la conducción autónoma, mientras que el resto no generarán mucho ingreso. ¿Es cierto?**

Ren: No lo creo. ¿Por qué el desarrollo de Europa fue más temprano que el de China? Fue debido a los ferrocarriles y

medios de transporte marítimo de hace varios cientos de años. En aquel momento, China solamente tenía carretas de caballos, que eran mucho más lentas que los trenes, y tenían una capacidad de transporte menor que la de los barcos. Por eso, despegó primero la industria en Europa. El aumento en la velocidad de transmisión de información traerá un crecimiento económico considerable. La velocidad de la 5G es por lo menos diez veces más rápida que la 4G, lo que impulsará el desarrollo de la economía y la cultura.

Etienne Gernelle: Esto es desde un punto de vista gubernamental. Pero para los operadores significa una enorme inversión, sin obtener ganancias inmediatas.

Ren: En realidad no es así, ya que incluso si los operadores mantienen los precios de la 4G para ofrecer servicios de 5G, sus retribuciones aumentarán igual en gran medida.

Etienne Gernelle: ¿A qué se deberá eso?

Ren: Una vez que se completa la inversión, los costos de gestión por cada bit en la red 5G serán una décima parte de la 4G, mientras que la velocidad de la 5G será diez mil veces más rápida que la de la 2G. La tecnología avanzada no significa necesariamente que sus costos sean más elevados, sino que su valor sea más alto. Sin la tecnología 5G, los Estados Unidos quizás se conviertan en un país retrasado tecnológicamente en el futuro.

19

Guillaume Grallet: Durante mi visita al campus de Huawei en el lago Songshan de Dongguan, me di cuenta de que aprecia usted mucho la arquitectura europea. ¿Cree que Europa debería hablar como una sola voz en lo que respecta a las telecomunicaciones?

Ren: Permítanme comenzar aclarando que los edificios en nuestro campus en el lago Songshan ha sido diseñado por un arquitecto japonés de renombre. Cursó su licenciatura, maestría, y doctorado en los EE.UU., sin embargo, su inglés no es tan bueno. Pero es un genio para dibujar y fue él quien trazó todo el diseño de nuestro campus en el lago Songshan. Así fue como llegó el campus a ser lo que es hoy, por lo que es obra del arquitecto en lugar de nosotros mismos.

20

Etienne Gernelle: El ex Secretario de Estado de Estados Unidos Henry Kissinger hizo una pregunta famosa, “¿A quién llamo si quiero hablar con Europa?” En su opinión, ¿quién representa a Europa? ¿Quién puede hablar en nombre de Europa: Emmanuel Macron, Angela Merkel, ¿o alguien más?

Ren: Europa no necesita un interlocutor único. Cada país adopta decisiones según sus propios intereses, pero lo más importante es que exista un equilibrio entre los más de veinte países que conforman la Unión Europea. Es por este motivo que la decisión de situar la sede de la

Unión Europea en Bélgica fue tan acertada. Si se hubiera elegido París, parecería que Francia representa a la Unión; de haber sido Berlín, la gente hubiera creído que es Alemania. Europa es un socio valioso que tiene como objetivo su propio desarrollo económico y no persigue la hegemonía mundial.

21

Guillaume Grallet: Acaba de decir que Europa tiene sistemas muy desarrollados de transporte ferroviario y marítimo, pero ahora mucha gente dice que Europa se ha quedado atrás en estas áreas.

Ren: Lo que estaba diciendo giraba en torno a por qué Europa fue capaz de fortalecerse hace más de 300 años. No quería decir que tuviera un sistema ferroviario muy desarrollado en la actualidad. En ese entonces, Europa ganó protagonismo mundial gracias a su avanzado sistema de transporte ferroviario y marítimo, mientras que China estaba atrasado porque todavía usaba para el transporte carros tirados por caballos.

Guillaume Grallet: Mencionó un experto en inteligencia artificial que, desde el punto de vista tecnológico, Europa ya no existe en el plano actual. ¿Qué opina usted al respecto?

Ren: No estoy de acuerdo con esa opinión. Los genes de la revolución industrial todavía están presentes

en Europa. Estos genes son unas perlas que Europa necesita unir con un hilo para hacer un collar. Su continente sigue siendo muy fuerte en ciencia y tecnología. Son como las matemáticas, que son la base de la inteligencia artificial. En este campo, los países líderes son Francia y Rusia.

Guillaume Grallet: Puede que Europa tenga excelentes investigadores y matemáticos, sin embargo, durante los últimos 40 años, ninguna de nuestras empresas ha pasado a ser gigantes Huawei, Google o Alibaba. ¿Cuál es su opinión?

Ren: Los genes aún están allí, pero no pueden convertirse automáticamente en entidades. Los empresarios y gobiernos necesitan trabajar juntos. Por ejemplo, utilizamos el sistema de gestión de producción de Dassault para controlar los equipos de fabricación. ¡Europa sigue siendo muy fuerte en este campo! Pueden visitar nuestra línea de producción y entrevistar de vuelta a Dassault sobre su experiencia exitosa de colaboración con Huawei.

No obstante, en Francia todavía hay un pequeño problema en el entorno profesional: la excesiva protección de los empleados, lo que ocasiona que los empresarios no quieran contratarlos. Si no los contratas, no podrás formar un equipo que pueda competir a escala global.

22 Etienne Gernelle: ¿Es comercial o tecnológico el conflicto entre Huawei y Donald Trump?

Ren: No conozco las ideas de Donald Trump, pero me parece que es más un conflicto político. En el campo de las telecomunicaciones, Estados Unidos no tiene 5G ni conmutadores ópticos. No es una competencia tecnológica debido a que no tienen estas tecnologías. En la industria de los equipos de telecomunicaciones, ninguna de las compañías estadounidenses vende los mismos productos que nosotros, por lo tanto, tampoco existe una competencia de mercancías. Los Estados Unidos no tienen un motivo en particular para atacarnos, pero hablando objetivamente, han ayudado a Ericsson y Nokia, o sea, a Europa. De hecho, estamos contentos igualmente. El ideal de Huawei es servir a la humanidad, pero no necesariamente tenemos que hacerlo por nosotros mismos. Este ideal también se puede realizar si la humanidad se beneficia de los productos de Ericsson y Nokia.

23 Guillaume Grallet: Ninguno de los competidores principales de Huawei, como Ericsson, Nokia y Samsung, es empresa estadounidense. ¿Qué errores han cometido Lucent y Nortel en los últimos 15 años?

Ren: No sé qué errores cometieron, pero sé que hemos cometido muchos errores nosotros mismos. En realidad,

soy objeto de constantes críticas. Nuestro equipo publicó un artículo en línea que enumera los “diez pecados de Ren Zhengfei”. Trabajamos incesantemente para corregir estos errores.

Nos complace que Ericsson y Nokia sean capaces de servir a la humanidad junto con Huawei en la era 5G. Esto supone que los países que excluyen Huawei todavía podrán acceder también al 5G. Al igual que el aprecio que le he mostrado a Apple, también les tengo una gran admiración a Ericsson y Nokia. Técnicamente hablando, Ericsson y Nokia son nuestros profesores. Los conmutadores telefónicos fueron inventados por Ericsson hace más de 100 años. Nokia se dedicaba en su inicio a productos de caucho y madera, y produjo los mejores teléfonos móviles del mundo en el siglo XX. Ambos son nuestros maestros, y los respetamos.

24

Etienne Gernelle: Hay varios cisnes negros en el lago. ¿Los puso usted porque ya había previsto que Trump podría causarle problemas??

Ren: No me gusta ver a los cisnes negros que están en el lago y no son míos. Ellos podrían comerse los peces del lago, pero más bien han destruido la vegetación del césped y de los jardines. Quiero que los cisnes se alimenten de los peces en el lago, pero siempre comen hierba.

Etienne Gernelle: Hay un libro que trata especialmente el tema de los cisnes negros, que se publicó antes de la crisis financiera de 2007.

Ren: Sí, me imagino que es por eso pusieron los cisnes negros en el lago. Los cisnes incluso dejan huevos para reproducirse y no podemos deshacernos de ellos. Si algún día encuentro a los empleados que los pusieron allí, les reprenderé. Les pediría que los alimentarán cada día después de la comida, para que ya no se coman nuestras flores y plantas.

25 Etienne Gernelle: Recordó un economista que, China no dejó de ser la primera potencia económica del mundo hasta principios del siglo XIX. ¿Cree que el crecimiento y el desarrollo de China son simplemente la forma con que recupera su estado normal?

Ren: En las últimas décadas, China ha tenido grandes avances, pero la calidad de estos avances necesita mejorar. China debe realizar más contribuciones a la humanidad, y aún no hemos alcanzado ese objetivo. Europa, Japón y los Estados Unidos todavía están por delante de nosotros. Aunque el PIB de China es relativamente grande, muchos de los productos que se exportan son de valor medio y bajo. En contraste, el PIB per cápita sigue siendo bajo.

Sé que ha visitado Guizhou y seguramente ha visto que las personas de zonas remotas siguen siendo pobres, razón por la cual los gobiernos, ya sea centrales o locales, siguen trabajando para mejorar y expandir la producción. La reducción de pobreza es la única forma en que los ciudadanos viven y trabajan a gusto. La revolución de color que los Estados Unidos se imagina no sucederá, porque las personas se enriquecerán poco a poco, y únicamente pensarán en el desarrollo de la producción.

No sé si antes han ido al Tíbet. Actualmente los servicios de transporte en el Tíbet son mejores que en Shenzhen, y la infraestructura es muy bonita. La economía y la vida de las personas han mejorado enormemente. No creo que surgen problemas en estas regiones. Por el contrario, el problema de la pobreza en los Estados Unidos sigue sin resolverse. Antes se decía que “los blancos eran ricos, y los negros eran pobres”, pero la situación ya no es así, hay muchas personas blancas que son pobres. Por otro lado, esta guerra comercial y el aumento de los aranceles son una enorme carga económica para los estadounidenses.

El precio de las exportaciones chinas ya no puede bajar más, de lo contrario las compañías estarían en quiebra. Si los Estados Unidos aumenta aún más los aranceles, los estadounidenses son los que tendrán que

pagar el costo. Si los Estados Unidos no puede resolver el problema de la pobreza, habrá desorden en la sociedad. Por otro lado, el gobierno chino está decidido a eliminar la pobreza, lo cual es muy sabio.

26 **Guillaume Grallet: He notado que Huawei ha adoptado un sistema de gobernanza único con la separación de poderes. ¿Cuál cree que puede sacar a la gente de la pobreza: el sistema socialista o el capitalista?**

Ren: Deng Xiaoping impulsó el programa de “la reforma y la apertura”, estableciendo un sistema basado en el socialismo y la economía de mercado. El socialismo es un sistema que fortalece la equidad. Sin embargo, frecuentemente confundimos al igualitarismo con equidad. En el socialismo, la equidad significa que aquellos que trabajen más, tendrán mayores ingresos; aquellos con mayores contribuciones, tendrán mayores necesidades. Por ejemplo, si nosotros trabajamos en el muelle transportando mercancías, y eres alto, puedes mover tres bolsas a la vez; pero yo soy viejo y únicamente puedo mover una bolsa a la vez, entonces ganarás tres veces más que yo. Sin embargo, tampoco puedes mover cinco bolsas a la vez, porque hay una brecha que está limitada por las condiciones físicas del cuerpo humano. Pero la brecha en el capital no está limitada por las condiciones materiales. Por ejemplo, si

tienes diez mil millones de dólares y yo, cien mil. Cuando el margen de ganancia es del diez por ciento, acabarás ganando mil millones y en el caso mío, me tengo que conformar con diez mil. Por lo tanto, la brecha abismal entre los ricos y los pobres fue creada por el apalancamiento del capital, y no por la fuerza laboral.

Deng Xiaoping creía que el sistema básico de China era el socialismo, pero también necesitamos una economía de mercado, dentro de la cual naturalmente hay apalancamiento de capital. China debe mantener un equilibrio entre el capital y la fuerza laboral. ¿Quién puede hacerlo? El gobierno, con una reforma en la distribución de las ganancias. Cuando se trata de 1,300 millones de personas, pueden imaginar la gran cantidad de conflictos de interés que han sucedido. El gobierno chino debe mantener un fuerte control para evitar que el país entre en caos. Para esto, Deng Xiaoping propuso en 1979 los cuatro principios básicos. Necesitamos reformas, apertura y desarrollo, y no caos o desorden. El gobierno central ya había dominado el ritmo de la reforma: si era muy lento y con un control demasiado fuerte, entonces se necesitaba “mayor coraje y rapidez”; si era muy rápido y existían conflictos, entonces Deng Xiaoping se apegaba a los cuatro principios básicos y exigía ir más lento. Este ha sido el proceso de transformación de China durante los últimos 30 años.

¿Quién posee los fondos estatales? El pueblo. ¿Cómo le devuelve el dinero al pueblo el gobierno? Mediante la construcción de autopistas y ferrocarriles. ¿Creen que el ferrocarril del Tíbet genera dinero? Los capitalistas no invertirán en ello en absoluto. Gracias al gobierno chino y a la rápida construcción de autopistas y ferrocarriles, las personas se han beneficiado, aliviando los conflictos entre las diferentes clases sociales. Los Estados Unidos han intentado llevar a cabo una revolución de color en China, pero debido a esta razón, nunca ha tenido éxito.

27 Etienne Gernelle: Creo que la política tiene un rol muy relevante en el negocio de Huawei. Cuando llegamos a Shenzhen, pasamos por Hong Kong, donde hubo marchas a gran escala. En palabras más concisas, hay una desconfianza en China y su sistema por parte de Trump, al igual que una clara desconfianza de China en los medios occidentales. ¿Conducirá todo esto a un mundo dividido?

Ren: No soy político, por lo que no tengo idea. Sin embargo, puedes preguntarme sobre temas de tecnología.

28 Guillaume Grallet: Se refirió a la educación hace un momento. ¿Qué cree usted que debería enseñarse

ahora a los niños? ¿Cultura general, matemáticas o tecnología informática?

Ren: Aunque en el modelo educativo del norte de Europa no hay exámenes, los niños crecen y maduran en sus estudios, porque descubren lo que les fascina y encuentran su propio camino. Aunque la escala de estos países es pequeña, han generado muchas grandes compañías como Ericsson, Nokia, ABB y la Compañía Nacional de Petróleo de Noruega ... así que podemos decir que su modelo de educación es exitoso. China es demasiado grande, y no sabemos quiénes tienen talento, por lo que creamos un sistema a base de exámenes, ocasionando que los niños sean rígidos, y se elimine su creatividad. Los verdaderos genios son la minoría que ocasionalmente logran cruzar las nubes.

Etienne Gernelle: ¿Qué conocimientos recomienda usted a los padres para enseñárselos a sus niños?

Ren: Creo que lo más importante es dejar que los niños desarrollen sus propios instintos. No sabemos en qué ámbitos tienen potencial, por lo que ellos mismos deben conocer su propia naturaleza y seguir el camino correcto. De hecho, los padres no conocen a sus propios hijos. Por ejemplo, el esposo de esta señora realiza investigación en ingeniería electrónica, y a los 50 años se dio cuenta de que en realidad es un pintor. Cuando comenzó a estudiar pintura, le dio a la compañía una

copia de la pintura “La Consagración de Napoleón” del pintor Jacques-Louis David. En un momento, la podrás apreciar arriba. Si desde pequeño hubiera desarrollado este talento, posiblemente el día de hoy sería un pintor famoso. Esta es la razón por la que los niños deben encontrar su mejor camino e ir en esa dirección para no desperdiciar energía.

Etienne Gernelle: Usted igualmente tardó en descubrir su talento, porque estudiaba arquitectura. Y, aun así, ha tenido éxito.

Ren: Vivíamos en las montañas, y no conocíamos cómo era el mundo. Nadie nos dio consejos, y tampoco tuvimos la oportunidad de descubrir nuestra naturaleza a tiempo. Actualmente el internet se ha desarrollado muy bien, y los niños pueden entrar en contacto con muchas cosas, ayudándolos a desarrollar su naturaleza más rápido. Es precisamente por esto que la sociedad informática es una importante fuerza impulsora para el avance de la sociedad humana.

Guillaume Grallet: ¿Hay escritores o filósofos cuyas obras realmente te inspiraron?

Ren: Hay tantos. Sócrates, Platón, Confucio, Mencio, y muchos filósofos franceses.

Guillaume Grallet: ¿Hay inventores, científicos, o creadores a los que usted admira particularmente?

Ren: Los admiro a todos. Sus inventos, grandes o pequeños, todos han representado grandes contribuciones a la humanidad. Nosotros no podemos utilizar una escala para medir la contribución de las personas a la sociedad. Al igual que el rescate y la ayuda en casos de desastre, algunos hacen donaciones muy generosas, mientras que otros solo pueden donar un dólar. No significa que aquellos que han donado más son los más grandes. De lo contrario, el mundo nunca le habría dado a la Madre Teresa tanto reconocimiento. Por lo tanto, cuando evaluamos a un científico, no debemos utilizar una báscula para sopesar su valor. Mientras uno ha hecho una contribución a esta sociedad, entonces puede ser considerado gran persona. Es cierto que la sociedad no siempre le da una medalla. Podría simplemente hacer uno por sí mismo al grabar algo en un rábano, y luego ostentarlo en el pecho. Siempre y cuando sea feliz, entonces eso es suficiente. Al completar un aporte a la humanidad, uno tendrá también su alma rebautizada.

29 Etienne Gernelle: Ahora hay numerosas tecnologías emergentes, como el 5G, la inteligencia artificial y la computación cuántica. ¿Cuál le interesa más?

Ren: En primer lugar, depende de cómo estas tecnologías pueden crear valor para el futuro de la

humanidad. En segundo lugar, Huawei tiene capacidades limitadas y no puede estar interesado en todo.

30 Etienne Gernelle: Huawei está jugando un papel muy importante en el 5G, y no hay ningún rival estadounidense que pueda competir con Huawei en este ámbito. ¿Crees que este momento es similar a cuando Estados Unidos encontró que Rusia estaba por delante?

Ren: En realidad, hace mucho tiempo que comprendimos que el mundo necesita de tres pilares para mantener el equilibrio. Si sólo hubiera China y Europa, el mundo estaría desequilibrado. En los primeros años, consideramos vender nuestro negocio a Motorola. Pero cuando su nuevo presidente asumió el cargo, canceló la adquisición. Más tarde, teníamos planes de comprar Motorola, pero la transacción fue rechazada por el gobierno de los Estados Unidos. Nuestro objetivo era crear equilibrio con un “triángulo”. Ahora, sólo hay dos pilares, por lo que la situación no es estable. Es un conflicto que surgirá tarde o temprano.

Etienne Gernelle: ¿Cuáles son los dos pilares que acaba de mencionar?

Ren: China y Europa

Etienne Gernelle: ¿Qué quiere decir con pilares?

Ren: En este contexto, pilares significa industrias. Este mundo se debe compartir. Si los EE.UU. no toman ninguna parte en esta industria, conduce al desequilibrio, y el mundo se vuelve inestable.

Etienne Gernelle: ¿Por qué Estados Unidos desean detener la tecnología de Huawei? ¿Quieren ganar tiempo para desarrollar su propia nueva tecnología?

Ren: Las ruedas de la historia ya están girando, y nadie puede detenerlas.

31 Etienne Gernelle: Existe una tradición en la industria de la tecnología que dice que después de una transformación, surge una compañía con el nombre de “Rey del mundo”. Al principio, IBM poseía este título, cediéndolo después a Microsoft, y finalmente pasó a Google y Facebook. ¿Será Huawei el nuevo dueño del mundo?

Ren: No soy un león. Me gustaría encontrar un rincón donde pueda esconderme como un conejo. Sin embargo, ya no puedo ocultarme más, y no sé qué hacer.

Etienne Gernelle: No se parece a un conejo.

Ren: Ni mucho menos me parezco a un león.

32

Guillaume Grallet: Huawei fue uno de las primeras empresas en entrar en el mercado africano. ¿Qué es lo que del futuro de este continente?

Ren: África y América Latina son las dos últimas regiones exploradas por los seres humanos. La mayoría de los recursos naturales de Europa y Asia ya están casi agotados, pero los de África aún quedan por aprovecharse. Creo que la próxima ronda de desarrollo se producirá en África.

33

Guillaume Grallet: ¿Tiene algún interés particular por Francia? ¿Hay algún arquitecto francés que le gusta especialmente?

Ren: El edificio que alberga nuestro Centro de Exposición Ejecutiva de Beijing fue diseñado por Jean-Marie Charpentier, un arquitecto francés. De hecho, fue el último edificio que diseñó.

Guillaume Grallet: Usted visita con frecuencia Francia. ¿Le gusta el vino francés?

Ren: No bebo, pero me gustan las matemáticas de Francia. Ecole Normale Supérieure es una de las mejores universidades para estudiar las matemáticas. En el futuro, seguiremos aumentando nuestra inversión en Francia.

Guillaume Grallet: ¿En qué campos invertirá?

Ren: Nuestras inversiones se centrarán principalmente en la I+D.

Guillaume Grallet: Huawei ahora tiene cinco centros de investigación en Francia, ¿verdad?

Ren: Probablemente se crearán más centros en el futuro.

Guillaume Grallet: Su oficina de representación en Francia ahora tiene alrededor de 1.000 empleados. ¿Cuál es el número de trabajadores que tendrá Huawei en Francia?

Ren: No conozco la figura exacta, pero estoy seguro de que el número de científicos que contratamos aumentará significativamente. A medida que avanzamos gradualmente hacia la producción apoyada en la IA, no veremos un aumento notable en nuestra plantilla, pero vamos a potenciar en gran medida nuestra exploración de nuevas tecnologías.

34 Guillaume Grallet: Usted dijo que el objetivo de Huawei es sobrevivir. En Silicon Valley, todos los grandes jefes dicen que tienen sueños, que quieren cambiar el mundo. ¿Cree que es demasiado modesta su actitud o son excesivamente ambiciosos los norteamericanos?

Ren: Imaginemos por un momento que todos tenemos

25 años, y tomamos un café juntos. Uno de nosotros dibuja un modelo en una servilleta del restaurante, y otra persona crea un prototipo de una compañía en un pañuelo. Es igual que como nació la compañía Intel. En Silicon Valley, no tendremos éxito sin entusiasmo o ideales. Este ejemplo es muy bueno para los jóvenes, es una mentalidad que necesita estímulo. Cuando era joven, tenía esta misma mentalidad, pero ahora soy viejo, y he experimentado tropiezos, así que hablo de forma más modesta.

Etienne Gernelle: ¿Alguna vez pensó en esta posibilidad cuando vivía en Guizhou?

Ren: No, ¿cómo pude haber pensado en esto? El sueño que me motivaba era escapar del control de mis padres y poder estudiar en otra provincia. Me sentí muy feliz cuando supe que podía ir a la escuela en otro lugar, porque nunca había dejado el pueblo. Es por eso que creo que alentar a los jóvenes no es algo malo: a lo mejor pueden juntarse, y uno de ellos puede encender la antorcha y después contratar a otras personas. Vale la pena promover este espíritu de Silicon Valley.

35 **Guillaume Grallet: Ha hecho referencia a la inteligencia artificial, entonces en unos diez a veinte años, ¿podrán tener un trabajo todas las personas?**

Ren: En el pasado, al implementar redes 3G en África, los ingenieros hacían todo lo posible para poder diseñar cuatro estaciones por día. Actualmente, gracias a la inteligencia artificial, los ingenieros ahora pueden diseñar 1,200 estaciones por día. Entonces, pregunté por la cifra de 1,200 y me respondieron que era el número total de estaciones del contrato. Por lo tanto, creo que la vida mejorará por el desarrollo de la productividad.

Con la inteligencia artificial, necesitamos un número limitado de personas para crear riqueza. A medida que aumenta la riqueza, también podemos proporcionar pan a más personas. Si alguien considera necesario tener un trabajo, estudiará duro para conseguirlo, lo cual también hace progresar la sociedad. La diferencia de ingresos entre personas que trabajan y los que no trabajan también será significativa. Creo que han visitado la línea de producción de Huawei, seguramente han visto que la mayoría de las tareas son automatizadas y ya no hay mucha gente dentro.

Guillaume Grallet: Creo que a todo el mundo le gustaría tener empleo. Pero, ¿cómo se lograría asegurarles a todos un puesto de trabajo, mediante la capacitación permanente o el salario mínimo?

Ren: En la actualidad, el miedo a la inteligencia artificial es el mismo miedo que se tenía a las máquinas textiles en el pasado: cuando aparecieron por primera vez,

las destruimos por la misma razón. ¿Cómo podemos adaptarnos a la nueva sociedad tecnológica? Todavía no tengo idea y actualmente hay muchos debates al respecto.

Guillaume Grallet: ¿Cree que deberíamos imponer algunas restricciones a la inteligencia artificial?

Ren: No lo sé. Por el momento, la inteligencia artificial se utiliza principalmente para mejorar la eficiencia en la producción, y no para mejorar los sentimientos o estado de ánimo.

Guillaume Grallet: ¿Cuáles son las tareas que los robots nunca podrán completar?

Ren: Hay muchos trabajos que no pueden ser reemplazados por la inteligencia artificial, por ejemplo, no puedes tomar café con la inteligencia artificial. Cuando te enfermes, y un robot te ponga una inyección y se vaya, ¿no crees que todo será muy frío? Siempre vamos a necesitar personas con sentimientos y experiencia real.

36

Guillaume Grallet: ¿Cómo visualiza Huawei dentro de 30 años?

Ren: No sé si Huawei seguirá existiendo en 30 años, así que no puedo predecir lo que ocurrirá en tanto tiempo. Si es posible, espero que pueda visitarnos y hacer otra entrevista en tres años.

Guillaume Grallet: Si el presidente Trump quisiera visitar Huawei, ¿le daría usted la bienvenida?

Ren: Por supuesto que lo haría. Podríamos abordar cómo hacer este mundo más abierto y colaborativo en el beneficio compartido. La visita quizás le cambiara la mentalidad.

(Entrevista en video)

37 Guillaume Grallet: El presidente Trump dijo que Huawei era el enemigo de los EE.UU. ¿Cómo respondería?

Ren: En primer lugar, Huawei ha estado promoviendo la felicidad y la prosperidad de la humanidad. ¿Cómo podría Huawei ser un enemigo? Durante los últimos 30 años, hemos trabajado en servir a la humanidad. Huawei siempre está presente en cualquier lugar y en cualquier momento, ya sea en la guerra, o en la epidemia, o durante desastres naturales como en el desastre nuclear de Japón. ¿Cómo podría Huawei ser un enemigo? Lo que piensa él de Huawei está equivocado.

38 Guillaume Grallet: ¿Cuál es el objetivo de Huawei? ¿Satisfacer a sus empleados, al gobierno o al mundo?

Ren: Queremos satisfacer a la sociedad y al pueblo,

porque nuestro objetivo final es servir a nuestros clientes. ¿Quiénes son nuestros clientes? Son los 6.500 millones de usuarios, y posiblemente más en el futuro con más conexiones de IoT. Por lo tanto, estamos comprometidos con la creación de valor para los clientes y la atención de las necesidades de la gente.

39

Guillaume Grallet: ¿Tiene Huawei algún plan en Francia de cara al futuro?

Ren: Francia es un país con un excelente ambiente de inversión. Francia es una de las naciones más avanzadas en términos de ciencia y tecnología centrada en las matemáticas, lo cual se atribuye en gran medida a las políticas nacionales que priorizan esta disciplina implementadas tan pronto como en la era de Napoleón, hace ya cientos de años. La IA tiene como su base las matemáticas. Vamos a volcar más esfuerzo en el desarrollo de la IA, y seguiremos aumentando nuestras inversiones en Francia.

Acabamos de experimentar los primeros impactos de la IA. Actualmente, las cámaras de los teléfonos Huawei son las mejores del mundo, gracias al diseño formulado por los matemáticos franceses. Nos ayudaron a usar técnicas matemáticas para combinar imágenes. La IA se desarrollará en una gama más amplia de

áreas y Huawei debe atraer a un mayor número de matemáticos sobresalientes.

40

Guillaume Grallet: ¿Cuál es su proverbio favorito?

Ren: Colaboración para el éxito compartido.



Entrevista de Ren Zhengfei con CNBC

19 de junio de 2019, Shenzhen, China

01

Deirdre Bosa, periodista de CNBC: El Presidente Trump lanzó ayer un tuit en el que afirmaba que había hablado por teléfono con el Presidente Xi Jinping. Estados Unidos ha colocado a Huawei en el centro de su relación comercial con China. ¿Qué opinión le merece esto?

Ren: En primer lugar, Huawei no vende sus productos en Estados Unidos, por lo que los problemas comerciales entre China y Estados Unidos no tienen nada que ver con nosotros. En segundo lugar, estos dos países son gigantes, mientras que, comparado con ellos, nosotros no somos más que una pequeña semilla de sésamo sin capacidad para frenar nada. En mi opinión, Estados Unidos es un Estado de derecho y los problemas que pueda tener con Huawei deben solucionarse por la vía jurídica. Confiamos en el veredicto final de los tribunales.

02

Deirdre Bosa: Es posible que Huawei no tenga mucho negocio en Estados Unidos, como usted dice, y que no quiera verse arrastrado por la guerra comercial. Sin embargo, usted mismo ha reconocido con anterioridad que Huawei se ha visto envuelta en esta situación. ¿Alberga algún deseo de que en la próxima cumbre del G20, cuando el Presidente Xi se encuentre con el Presidente Trump, Huawei sea uno de los temas de conversación? ¿Tiene alguna expectativa?

Ren: No creo que seamos tan importantes. ¿Cree que dos grandes personalidades de esa talla hablarían de nosotros frente a una taza de té? No me parece muy realista.

Deirdre Bosa: Pero si atendemos a la realidad actual, no parece que sea así. El Presidente Trump ha dedicado mucho tiempo a hablar de Huawei. También ha sido este el caso de muchos otros funcionarios estadounidenses.

Ren: Eso es porque tienen muy buen estado de salud y mucha energía. Creo que deben tener muchas otras cosas por las que preocuparse y aun así piensan también en nosotros. Lo agradezco mucho. En verdad nos sobrevaloran, no merecemos tanta atención.

Deirdre Bosa: Afirma que Huawei no merece tanta atención y, sin embargo, multitud de políticos estadounidenses, incluido el propio Presidente Trump, realizan muchas declaraciones sobre Huawei.

Ren: Tal vez sea porque no pueden acabar con nosotros. Por más golpes que nos den, seguimos vivos y así será también en el futuro. Tanta atención a lo largo de años debe desgastarles mucho. Estamos en contacto con Estados Unidos por todos los canales. Puesto que se trata de un Estado de derecho, también nos relacionamos a través de sus tribunales. El Gobierno estadounidense ha presentado sus pruebas a los

jueces, lo mismo que nosotros. Ahora deben ser los tribunales los que decidan si las cosas se han hecho mal y hasta qué punto, y emitir un veredicto. Esta es la cuestión principal. No creo que merezcamos ser una ficha de cambio en las negociaciones ni quiero que así sea.

03 Deirdre Bosa: Huawei no puede cambiar la realidad, por mucho que no quiera ser una ficha de cambio en las negociaciones. El Presidente Trump ha declarado que desea incluir a Huawei entre los temas de sus conversaciones con China. Además, la actual situación ha afectado a los negocios de la compañía. En entrevistas anteriores usted mismo ha revelado que las medidas del Gobierno estadounidense contra Huawei han hecho que los ingresos de la compañía se vean reducidos en 30.000 millones de dólares.

Ren: Para nosotros 30.000 millones no son muchos. Nuestros ingresos de este año superarán los 100.000 millones, por lo que no cambiarán la situación fundamental. Sencillamente hemos recortado algunos productos marginales, por lo que las sanciones estadounidenses no nos han afectado demasiado.

Deirdre Bosa: Sin embargo, creo que mucha gente diría que 30.000 millones de dólares son una suma muy elevada. A fin de cuentas, suponen un tercio de los

ingresos que Huawei obtuvo el año pasado. Además, esto debe afectar a los empleados y a los accionistas de Huawei, ¿no cree?

Ren: No. El plan para este año estaba fijado en los 135.000 millones de dólares. Si 30.000 millones se han visto afectados, nos quedan todavía en torno a 100.000 millones. Nuestros ingresos por ventas se están incrementando aún ahora, habiendo crecido más de un 20% hasta el mes de mayo. Prevemos que se reduzcan en el futuro, pero todavía no se ha iniciado esa tendencia a la baja. En el último informe de ayer todavía no habían bajado; es más, seguían creciendo, por lo que es muy difícil saber cuál será la situación a finales de año. Con todo, consideramos que una caída de 30.000 millones es poco para nosotros. Podemos hacer frente a ella porque la empresa no cotiza en bolsa y no es una cuestión que nos importe demasiado. Lo que más nos importa es el valor real de nuestras operaciones.

04 Deirdre Bosa: Ya que menciona la calidad en el crecimiento de los negocios, permítame hacerle una pregunta. Hemos podido apreciar que, dentro del conjunto de los negocios de Huawei, la línea de teléfonos móviles del negocio de consumo es la que crece a mayor velocidad. En otras entrevistas también ha mencionado que los envíos de teléfonos móviles

han caído un 40%. Si la relación chino-estadounidense daña la línea de negocio de mayor crecimiento de la compañía, ¿cómo seguirán aumentando los negocios generales de Huawei?

Ren: La venta de terminales en China no ha disminuido, solo cayó un 40% en el mercado extranjero, en comparación con su nivel más alto, pero ya se está recuperando. La caída en el mercado exterior está ahora por debajo del 20% y se está recuperando rápidamente. Así que, en términos generales, la caída anual en el negocio de terminales no será significativa.

Los ingresos en todos los negocios de la compañía podrían caer este año hasta los 100.000 millones de dólares aproximadamente, frente a los 135.000 inicialmente planeados, lo que los situaría en la misma línea que en el ejercicio 2018. Sin embargo, los beneficios aumentarán, ya que el ritmo de crecimiento de estos últimos está siendo más rápido de lo esperado. En mi opinión, un crecimiento acelerado de los beneficios indica que debemos incrementar la inversión estratégica. La última reunión financiera duró unos minutos porque las cosas estaban mucho mejor de lo que yo imaginaba, así que ¿de qué sirven esas reuniones?

05

Deirdre Bosa: También ha mencionado que los beneficios no son lo más importante. Sin embargo, sabemos que muchos de los trabajadores de Huawei son al mismo tiempo accionistas de la compañía con derecho a beneficiarse del reparto de dividendos. ¿Cuál cree que es la opinión de sus empleados? ¿Ha hablado con ellos?

Ren: La opinión de los empleados de Huawei es que con más entusiasmo y esfuerzo lograremos la victoria y nos sobrepondremos a las sanciones, de modo que tienen plena confianza. Si tiene oportunidad, puede hablar con ellos.

Deirdre Bosa: ¿Quiere decir con esto que a los empleados de Huawei no les importa un descenso de los beneficios, que a su vez conllevaría una disminución en su sueldo?

Ren: En primer lugar, los sueldos no van a bajar, ya que contamos con la suficiente solvencia para abonar las remuneraciones. Estamos modificando la estructura de las bonificaciones, con ascensos de excepción y un aumento en los salarios para aquellas personas que han mostrado un desempeño sobresaliente en momentos clave. Respecto a los beneficios a largo plazo, hemos de esperar al informe anual, que podría estar ligeramente por debajo de las previsiones iniciales. Sin embargo, veo que los resultados son mejores de lo que

yo había previsto. La situación de los beneficios es en todo caso muy buena, por lo que estoy muy tranquilo. Sencillamente, no permito al equipo financiero que me presente sus informes, y me centro más en los aspectos relacionados con el desarrollo tecnológico.

06 Deirdre Bosa: ¿Cómo definiría la relación entre Huawei y Google? ¿Cómo impulsarán sus negocios si no consiguen seguir utilizando el sistema operativo de Google?

Ren: Google es una empresa excelente a la que respetamos. Siempre nos hemos situado en la misma línea de intereses que Google. Si nosotros no instalamos sus sistemas, ellos perderían 700 u 800 millones de usuarios. Si los 200 o 300 nuevos usuarios que obtenemos cada año no usan el sistema operativo de Google, las pérdidas para esta empresa serían enormes. A corto plazo, nuestros ingresos por ventas se verían reducidos y también nosotros lo sufriríamos. Así, desde el punto de vista del interés común, no vamos a sustituir el sistema de Google a la primera de cambio. Con todo, si realmente tenemos que dar este paso, contamos con nuestro propio sistema para realizar la sustitución y nuestro crecimiento se recuperaría.

Deirdre Bosa: ¿Cree que los clientes de Huawei lo aceptarían? En Filipinas, Huawei ya ha declarado

que si sus móviles no pueden operar con Google o Facebook, se devolverá a los usuarios el dinero. ¿Qué ocurriría si la situación de Filipinas se repite en otros mercados?

Ren: Hemos visto algunas consecuencias en los mercados internacionales, pero estas no han sido significativas. Nuestros teléfonos tienen muchas funcionalidades nuevas que son independientes del sistema de Google, como por ejemplo en fotografía. Lo más importante que Google nos suministra es el ecosistema, que es excelente.

Deirdre Bosa: Hemos visto que algunos clientes han confesado que no utilizarán móviles Huawei sin el sistema operativo Android.

Ren: El Gobierno de los Estados Unidos, el país más poderoso, nos está presionando en todo el mundo. A pesar de esto, cada vez son más los clientes que apuestan por nuestros productos, lo que pone de manifiesto que su confianza en nosotros es mayor que la que depositan en el Gobierno estadounidense. Por este motivo no nos hemos visto demasiado afectados. Las estadísticas de la empresa demuestran que la presión no es significativa.

Deirdre Bosa: Afirma que la situación que afronta Huawei no empeorará. ¿De dónde proviene esta confianza?

Ren: Estamos en el peor momento. En lo sucesivo, los efectos de esta situación se harán notar cada vez menos. Contamos con 80.000 personas dedicadas a investigación y desarrollo, e invertimos en este ámbito entre 15.000 y 20.000 millones de dólares anuales. ¿Cree que no seremos capaces de solucionar los problemas para subsistir y seguir creciendo? En esto radica la base de nuestra confianza.

Deirdre Bosa: **¿Cómo puede garantizar que los consumidores optarán por utilizar el sistema operativo propio de Huawei, en lugar del Android de Google? ¿Qué ocurrirá cuando Google deje de proporcionar su sistema operativo a Huawei el próximo mes de agosto?**

Ren: No creo que eso ocurra. Solo algunos decidirán dejarnos; otros seguirán eligiéndonos.

07 Deirdre Bosa: **Parece que una de las estrategias de Huawei en Estados Unidos es aprovechar su capacidad de patentes. No obstante, también hemos visto que el senador estadounidense Marco Rubio pretende impedir por la vía legislativa que esta estrategia tome forma. ¿Cree que el uso de patentes por parte de Huawei podrá verse afectado por esto en el futuro?**

Ren: Estados Unidos es un Estado de derecho, además

de contar con el mayor número de patentes. Si esa idea es adoptada por el Congreso, la imagen del país como Estado de derecho se verá afectada. Tendremos que ver lo que opinan 7.700 millones de personas. Lo que yo diga no cuenta.

08 Deirdre Bosa: Sabemos que en muchos aspectos admira a Estados Unidos, y así lo ha afirmado en muchas ocasiones. Además, le gusta estudiar historia. ¿De dónde proviene esa confianza hacia Estados Unidos? ¿Qué le hace estar tan convencido de que Estados Unidos abordará las cuestiones actuales de una forma justa e imparcial?

Ren: Hace 200 años, Estados Unidos era un territorio salvaje. ¿Cómo ha conseguido convertirse en la mayor potencia del mundo en dos siglos? La respuesta es: gracias a su aperturismo. Las mentes más destacadas de todo el mundo desean ir a Estados Unidos, que además cuenta con un sistema legal, mecanismos de innovación y una protección del patrimonio excelentes, que propiciaron su ascenso. Por ello debemos de aprender de Estados Unidos para lograr nuestro propio crecimiento.

El río de la historia estadounidense es largo y lo que está sucediendo en la actualidad no son más que pequeños episodios dentro de esa historia, que de

ninguna forma la representan. Así, nuestra admiración por Estados Unidos se mantiene, y no va a cambiar porque hayamos sufrido un contratiempo. Es como cuando éramos pequeños y nuestros padres nos azotaban. No por eso dejábamos de quererlos. ¿Por qué? Porque en décadas de convivencia, solo nos azotaban unos segundos. No se puede poner fin a una relación familiar por esos segundos únicamente. Así, aunque el Gobierno estadounidense nos ha lanzado algún que otro golpe, no sabemos cuál será la opinión del próximo presidente.

09 Deirdre Bosa: En el pasado ha afirmado que ser los primeros podría desembocar en sentimientos de soberbia y autocomplacencia. Estados Unidos es en estos momentos la primera potencia mundial. ¿Considera que es un país soberbio y autocomplaciente?

Ren: Puede ser. ¿Por qué, si no, está quedándose desfasado?

10 Deirdre Bosa: Acaba de referirse a la relación que Huawei y Estados Unidos mantienen en la actualidad como a la de unos padres que azotan a sus hijos. ¿Teme que el azote sea tan fuerte que amenace a la supervivencia de Huawei?

Ren: La metáfora que utilizo es la de un avión acribillado a balazos y lleno de agujeros, pero con el motor y el tanque de combustible todavía indactos. Continuamos volando al mismo tiempo que tapamos agujeros y, una vez que estos estén reparados, continuaremos volando igual que antes. No se trata de que Estados Unidos levante las sanciones en nuestra contra, sino de que nosotros mismos reparemos el avión para mantenernos en el aire.

11

Deirdre Bosa: Usted ha dicho que Huawei se revitalizará en 2021, cuando acabe el dolor de los ataques estadounidenses. ¿Cómo ha llegado a esta conclusión? ¿Se supone que se levantarán para entonces las sanciones de Estados Unidos?

Ren: Nos comparamos con avión agujereado de balas. Sin embargo, por muy grave que sea el daño, el motor y el tanque de combustible siguen funcionando. Podemos reparar los agujeros a medida que permanecemos en vuelo. Cuando estén todos reparados, el avión funcionará tan bien como uno normal. Seguirá volando gracias a nuestro propio trabajo de reparación y no esperamos que Estados Unidos levante las sanciones contra Huawei.

Deirdre Bosa: ¿Cómo lo van a hacer? Me consta que Huawei está desarrollando sus propios chips para

no depender del suministro estadounidense. ¿Cómo tienen previsto reparar este avión agujereado?

Ren: Lo vamos viendo sobre la marcha. No queremos desaparecer, y para ello debemos resolver los problemas y los errores. Vemos cuál es el mayor agujero y lo reparamos antes que el resto. Cuando tapemos los grandes, nos pondremos a trabajar con los pequeños, y así hasta que acabemos la tarea y podamos volar con libertad.

12 Deirdre Bosa: ¿Seguirá comprando Huawei los mismos componentes y en las mismas cantidades de sus suministradores estadounidenses dentro de dos años?

Ren: Es posible que compremos más aún. Los proveedores estadounidenses han contribuido al éxito de Huawei en estos últimos años. Sería muy poco decente por nuestra parte no comprar a las empresas estadounidenses cuando estas puedan vendernos sus productos. Sin duda, seguiremos comprándoles. En la actualidad seguimos enviándoles pedidos, de forma que lo único que tienen que hacer es acudir a la administración en Washington para solicitar el permiso pertinente. Si lo obtienen, les compraremos. Si Washington no diera luz verde a la operación, tendremos que pensar en otras opciones.

Deirdre Bosa: ¿Qué otras opciones tiene Huawei? ¿Se están preparando para afrontar esta situación? ¿Qué medidas concretas están adoptando?

Ren: Así es, hay muchas medidas concretas. Debemos tapar todos los agujeros, que en estos momentos son miles. Solo reparándolos podremos seguir volando para emprender el camino de regreso. Mire esta fotografía, es un avión Ilyushin y, como a él, a nosotros también nos han acibillado. No le puedo explicar de forma clara y sistemática cómo lo estamos reparando, pero si tiene interés, puede hablar con nuestro personal, que le podrá aclarar con más tiempo lo que estamos haciendo. Yo no soy «reparador». La invito a visitarnos y a entrevistarnos dentro de dos años para ver si estamos o no mejor que ahora.

Deirdre Bosa: Me encantará volver llegado el momento, pero aún no he obtenido la respuesta que buscaba. ¿Cuáles son las ideas o el plan estratégico con los que Huawei espera hacer frente a la actual situación? Por ejemplo, en caso de que los proveedores estadounidenses no puedan venderles sus productos, ¿recurrirán a empresas de otros países? O, por el contrario, ¿ampliarán su propia investigación y la proporción de componentes propios en sus equipos?

Ren: Ambas son factibles, pero sobre todo dependeremos de nosotros mismos para mejorar nuestras capacidades.

13

Deirdre Bosa: ¿Tiene puesta alguna esperanza en que el diálogo comercial chino-estadounidense se resuelva?

Ren: Huawei apenas tiene ventas en Estados Unidos, así que el comercio bilateral entre los dos países no tiene nada que ver con nosotros. La relación comercial entre China y Estados Unidos es una cuestión de suma importancia y desconocemos qué temas abordarán en el diálogo. Nos preocupan nuestros pequeños asuntos y esperamos que no se refieran a nosotros en el diálogo, pues no lo merecemos.

Deirdre Bosa: ¿Ha tenido algún contacto con el Presidente Trump o con algún otro político estadounidense?

Ren: En realidad, nuestros contactos con el Gobierno estadounidense se desarrollan en los tribunales del Distrito Este de Nueva York y de Texas. Es mejor solucionar los problemas por la vía legal.

Deirdre Bosa: Imaginemos que el Presidente Trump en persona quisiera llamarlo por teléfono. ¿Atendería la llamada?

Ren: Por supuesto. Podríamos hablar de cooperación y beneficio común. La sociedad de la información es muy grande y para construirla juntos, cada cual debe aportar sus medios y su fuerza. Huawei ha obtenido algunos resultados en un ámbito muy reducido. En el resto de campos, de una mayor envergadura, Estados Unidos es más fuerte.

Así, la idea que nosotros queremos transmitir es que todos debemos colaborar para crear la sociedad de la información.

Deirdre Bosa: ¿Qué mensaje le trasladaría al Presidente Trump en relación con los temores en materia de seguridad nacional?

Ren: Le diría que la capa de atmósfera apenas tiene algo más de 1.000 kilómetros y que la futura sociedad de la información en la nube deberá tener, al menos, esos mismos 1.000 kilómetros de grosor. En un mercado de tales dimensiones abundarán las oportunidades. No estamos hablando de un todo o nada, sino de que todo el mundo participe en la construcción conjunta de la sociedad de la información. Huawei está un paso por delante solo en materia de conectividad. Estados Unidos tiene una fuerza enorme y podrá obtener una cuota de mercado mayor en la gran nube.

14 Deirdre Bosa: ¿Ha mantenido contactos con el Presidente chino o con algún otro alto cargo del Gobierno, en relación con el papel de Huawei en las negociaciones comerciales o con los golpes sufridos en los negocios de la compañía?

Ren: ¿Cómo podría hablar con ellos de estos temas? En relación a China, la cuestión de Huawei es pequeña; y en

relación a Estados Unidos, no llega ni al tamaño de una semilla de sésamo, por lo que no se merece ser sacada a colación. Tenemos capacidades suficientes para resolver la cuestión por nuestros propios medios. Confiamos en las leyes estadounidenses y en que podremos solucionar los problemas entre Huawei y Estados Unidos en los tribunales.

Deirdre Bosa: Huawei es una empresa de 180.000 empleados, lo que la convierte en una de las mayores compañías de China e incluso del mundo. ¿Cómo puede llegar a afirmar que sería extraño mantener contactos con el Gobierno de su país? A fin de cuentas, Huawei es una empresa importante para China y para el mundo.

Ren: Tenemos absoluta confianza y capacidad suficiente para resolver esta cuestión por nosotros mismos. ¿Por qué íbamos a recurrir a otros? Ya ha pasado cierto tiempo desde que saliera a la luz la lista de sanciones impuestas por los Estados Unidos y, aun así, Huawei no ha sufrido ningún cambio. Puede visitar las instalaciones de la empresa y verá que la actitud de nuestros trabajadores no se ha visto afectada. Siguen trabajando y produciendo con normalidad. En especial la invito a que visite nuestra línea de producción y a que vea cómo sigue funcionando a toda máquina. No precisamos la ayuda de nadie.

Deirdre Bosa: No me estoy refiriendo a pedir ayuda al Gobierno chino, sino a mantener contactos con funcionarios gubernamentales. El problema de Huawei atañe al desarrollo económico de China. Es posible que en estos momentos no se vean los efectos, pero si los negocios de Huawei siguen encogiéndose, podría haberlos. No en vano, el peso de Huawei supera al de Alibaba y Tencent juntas.

Ren: Lo fundamental es que no tenemos presiones. Creemos que este golpe nos está poniendo a prueba y, si conseguimos sobreponernos al incendio, seremos más fuertes. En China decimos que «el fénix renace de sus cenizas» y que «el ave que se somete al fuego y no muere es un fénix». Aunque nos asole un gran incendio, tenemos medios para superarlo y hacernos más fuertes. Sabemos qué empleados son los más brillantes y hemos de ascenderlos pronto, y cuáles son más mediocres, que podemos dejar marchar. De este modo, nuestro equipo se verá fortalecido en los próximos tres a cinco años, será además completo, y así podremos superar las dificultades y tener una base sobre la que seguir creciendo a grandes pasos.

Deirdre Bosa: ¿Quiere decir con esto que Huawei no tiene intención de hablar de su situación con el Gobierno chino?

Ren: Así es. Si un padre y una madre con dos hijos

se decantan y quieren más a uno de ellos, ese hijo no tendrá un futuro muy prometedor. Si, por el contrario, unos padres no prestan demasiada atención a un hijo, este logrará sobresalir. ¿Por qué? Porque la sobreprotección por parte de los padres priva a los hijos de la capacidad de hacer las cosas por sí solos.

En estos treinta años, nuestra empresa se ha valido por sí sola, por eso tenemos una musculatura de acero y no nos doblegarán por más presión que nos echen encima. También ahora tenemos que valernos de nuestras propias capacidades para levantarnos y seguir hacia delante. Estoy convencido de que reviviremos. Por eso usamos la metáfora de un avión hecho pedazos. Nos han alcanzado las balas, hermanos, acudid todos a reparar los agujeros. ¿Qué agujero hay que tapar? No lo sé, ya que hay 180.000 personas arreglándolos.

Deirdre Bosa: Si el Gobierno chino es el padre y Huawei su hijo, es difícil entender que el hijo no hable con el padre. Las empresas estadounidenses están todo el tiempo en contacto con las instituciones legislativas.

Ren: Las empresas estadounidenses deben observar la ley y es normal que estén en contacto con el Gobierno. Pero en lo que respecta a la relación de Huawei con

Estados Unidos, podemos solucionar las dificultades por nuestra cuenta y no necesitamos ayuda.

15 Deirdre Bosa: En la actualidad se ha impuesto una prohibición sobre las exportaciones para la venta de productos a Huawei, lo que ha afectado a los negocios de la empresa con compañías americanas. Hemos visto que estos efectos se han manifestado en las expectativas de ingresos y beneficios de esas compañías para el próximo año. ¿Se han puesto estas compañías en contacto con el Gobierno estadounidense en nombre de Huawei? ¿Cuentan con algún plan para que se levante el embargo o para intentar obtener una amnistía?

Ren: ¿Acaso pueden levantar el embargo? No sé si sería posible. Este ataque nos hace daño a las dos partes. Nuestros ingresos por ventas han disminuido, pero también los suyos. Al tratarse de compañías que cotizan en bolsa, el efecto es aún mayor. Nosotros no estamos en bolsa y somos libres de toda responsabilidad frente a una caída del precio de las acciones. Esta es la ventaja de no cotizar en los mercados.

Deirdre Bosa: ¿Se ha puesto usted o algún otro alto directivo de Huawei en contacto con sus proveedores estadounidenses?

Ren: Todo nuestro equipo directivo tiene una opinión prácticamente unánime. Los ataques del Gobierno estadounidense no han causado división alguna entre nuestros directivos. Mantenemos contactos activos con nuestros proveedores para encargarles productos y continuamos enviando pedidos. No vamos a interrumpir los encargos por las restricciones que ha impuesto Estados Unidos. Si el embargo se levanta y no hay pedidos, tampoco podrán enviar productos. De manera que los pedidos continúan. El envío es un problema aparte. Ya pensaremos en algo.

Respetamos a las empresas estadounidenses y nos preocupa su situación. En el pasado, estas empresas nos han ayudado, y ahora también comparten con nosotros los apuros. Pero, ¿qué podemos hacer? Es el Presidente estadounidense quien ha querido que las cosas sean así, y no puedo hacer nada para cambiar esta situación.

Deirdre Bosa: ¿Han intentado estas empresas solucionar el problema en nombre de Huawei?

Ren: No lo sé.

16 Deirdre Bosa: En su opinión, ¿quién tiene más que perder en la guerra comercial, China o Estados Unidos?

Ren: La guerra comercial no me incumbe y no sé si

perderá China o Estados Unidos. Huawei no vende en Estados Unidos y no nos afectan las subidas de aranceles. No estamos participando en nada ni nos preocupa la guerra comercial entre los dos países.

Deirdre Bosa: Es usted el director general de una empresa global que tiene negocios en todo el mundo. ¿No le interesan las consecuencias de la guerra comercial?

Ren: No.

17 Deirdre Bosa: ¿Le preocupa que Huawei pueda hacer negocios en Estados Unidos? Por una parte tenemos a empresas estadounidenses como Google, Facebook o Twitter que están prohibidas en China. Por la otra, ¿acaso no tiene Huawei interés en entrar en el mercado estadounidense?

Ren: No. En mi opinión no tendremos negocios en Estados Unidos por un periodo bastante largo, así que no me preocupa si nos permiten o no la entrada. Aunque Estados Unidos nos abriera las puertas, no necesariamente haríamos negocios allí. Hace falta mucho tiempo para edificar un sistema.

Deirdre Bosa: ¿No ha intentado Huawei obtener, o incluso reivindicar, su derecho a entrar en el mercado estadounidense?

Ren: No lo hemos promovido. No queremos malgastar energías.

Deirdre Bosa: Está usted aquí hablando conmigo. Además, Huawei ha contratado a un gran número de personas para que ejerzan presiones. Sus altos directivos están en contacto regular con los medios de comunicación. ¿A qué se debe todo esto? ¿A qué viene dar tantas vueltas si Huawei no tiene interés en el mercado estadounidense?

Ren: Si invertimos en hablar con los medios de comunicación no es porque tengamos interés en acceder al mercado estadounidense sino porque deseamos esclarecer los malentendidos. El Gobierno estadounidense no solo está actuando dentro de los Estados Unidos, sino que está intentando convencer a todo el mundo. Mike Pompeo está hoy aquí y mañana allí, y de cada tres temas que el Presidente Trump aborda con otros países, uno de ellos es Huawei. Así que también nosotros queremos decir algunas cosas e influir en Estados Unidos.

18 Deirdre Bosa: ¿Le preocupa el acceso de Huawei a otros mercados internacionales, como Europa o Australia? También en estos lugares se están revisando las relaciones con Huawei.

Ren: Los clientes europeos llevan veinte años trabajando con nosotros y tienen plena confianza. Hasta la fecha, Europa no nos ha rechazado, así que ampliaremos nuestros servicios a la población europea. Esto no va a cambiar.

Deirdre Bosa: ¿Cómo de importante es conservar el acceso a estos mercados? ¿Hasta qué punto depende este acceso continuado de la presión que Estados Unidos está ejerciendo sobre algunos de estos países?

Ren: La presión estadounidense no está desempeñando un papel demasiado significativo, ya que los clientes confían en nosotros. Si mantienen esta confianza bajo presión, tan pronto disminuya dicha presión, la demanda de nuestros productos crecerá como la espuma. ¿Qué pasará entonces si no podemos hacer frente a la demanda? Todavía me preocupa.

Deirdre Bosa: Sin embargo, Huawei ha perdido a algunos de sus clientes en el resto del mundo. Australia, por ejemplo, ha prohibido sus equipos.

Ren: Australia tiene derecho a tomar sus propias decisiones y no le damos demasiada importancia.

Deirdre Bosa: Europa es un mercado importante para Huawei, además de una importante base para la compañía. ¿Están también replanteándose?

Ren: No. Europa es hospitalaria con nosotros.

19

Deirdre Bosa: En el pasado apenas atendía a los medios de comunicación. Sin embargo, en los últimos seis meses ha mantenido numerosos contactos con periodistas. Si no le importa la guerra comercial entre China y Estados Unidos ni le interesa poder hacer negocios en Estados Unidos, ¿por qué estamos aquí sentados? ¿Por qué atender a la periodista de un medio de comunicación estadounidense?

Ren: En primer lugar, desde diciembre del año pasado, más del 90% de las informaciones que los medios de comunicación han divulgado sobre nosotros han sido negativas debido a una falta de conocimiento de la realidad. Nuestro departamento de Relaciones Públicas ha considerado que debemos mostrar al mundo la realidad de Huawei. La gente cree que los medios de comunicación tienen cierta curiosidad acerca de mi persona, puesto que apenas realizaba apariciones, así que he decidido ver a todo el mundo. Desde que lo he hecho, las voces positivas han aumentado un 27% y poco a poco llegarán hasta el 30%, con lo que lograremos que el mundo conozca mejor a Huawei. En el pasado medio año he hablado algo más, y en los próximos seis meses es posible que sea aún más activo en este sentido, con la esperanza de que nos comprendan mejor en todo el mundo.

Hoy me está gustando especialmente esta entrevista,

ya que sus preguntas son muy incisivas y no evita tocar ningún tema. También mis respuestas están siendo honestas, y tampoco yo he evitado contestar. De esta forma podemos mostrar a los estadounidenses la cara real de Huawei, porque aún no nos conocen lo suficiente. Muchos estadounidenses no han venido nunca a China y las películas que ven tal vez sean de la China de hace más de un siglo. Creen que llevamos trenza, sombrero de mandarín, bastón y una pipa de opio... Los más conservadores no saben que el internet chino ha logrado grandes avances. Por eso he decidido hablar en público, para que la gente conozca mejor a Huawei.

Deirdre Bosa: Señor Ren, permítame que sea franca. Lo cierto es que no ha contestado directamente a algunas de las preguntas que le he planteado, como por ejemplo, en relación a las estrategias que Huawei ha adoptado para hacer frente a la prohibición estadounidense sobre las exportaciones.

Ren: Le he respondido. No dependemos de los chips estadounidenses porque tenemos los nuestros. En cuanto al sistema operativo, es cuestión de tiempo que esté listo.

Deirdre Bosa: Tengo otra pregunta para la que no ha dado una respuesta directa. ¿Por qué es tan optimista y cree que los clientes de todo el mundo optarán por

el sistema operativo desarrollado por Huawei, en lugar de seguir utilizando Android?

Ren: Los hechos demuestran que nuestros pedidos en todo el mundo no han disminuido. La mayor parte son para equipos de conexión de red, que constituyen nuestro principal producto y que apenas se han visto afectados. Multitud de países de todo el mundo están anunciando que han puesto en marcha la conexión 5G, y en muchos casos lo han hecho con equipos de Huawei. Así que los efectos solo se han hecho notar levemente en la parte de los terminales móviles, que son secundarios en la compañía. Estos efectos no son significativos.

Deirdre Bosa: ¿No es importante para Huawei el negocio de consumo? He repasado su informe financiero y el negocio de consumo representa una parte muy importante de sus actividades, además de ser el que más rápido se está desarrollando. Esta misma semana usted mismo ha declarado que la producción de móviles inteligentes para el negocio de consumo ha caído un 40%.

Ren: ¿Por qué está atacando Estados Unidos nuestro 5G, y no nuestros terminales móviles? Es porque nuestro 5G es muy potente. El 5G lo constituyen los equipos de conexión de red, no los terminales. Así, lo más importante sigue siendo el espacio

que nuestros equipos de conexión ocupan en los mercados internacionales. La venta de terminales solo se ha visto ligeramente afectada en el extranjero, mientras que en China ha crecido. En términos generales, la caída no ha sido tan grande y no supone un problema.

20 Deirdre Bosa: Sabemos que para usted es muy importante dar una imagen de transparencia, y que este es el motivo por el que está hoy conversando con nosotros, igual que lo ha hecho antes con otros medios. ¿Por qué insiste Huawei en ser una empresa privada que no cotiza en bolsa?

Ren: ¿Cree que seguiríamos vivos hoy en día si cotizáramos en bolsa? Posiblemente las acciones se habrían desplomado y la empresa habría quebrado. Somos una empresa privada, no nos afecta demasiado una caída de varios miles de millones y todavía podemos hacer realidad nuestro ideal. Por eso consideramos que es mucho mejor no constituirnos en una empresa cotizada. Las empresas que cotizan en bolsa otorgan una mayor importancia a los intereses a corto plazo, a la situación financiera inmediata, y pasan por alto la inversión a largo plazo. Nuestro caso es diferente. Nosotros podemos invertir a diez o veinte años vista. Por este motivo, nuestro liderazgo será cada vez más

palpable, y no solo en materia de 5G. Esta es la ventaja de no estar en bolsa.

Deirdre Bosa: Otras empresas que cotizan en bolsa y tienen un peso mayor que el de Huawei logran superar etapas difíciles. Huawei se enfrenta a problemas de transparencia en Estados Unidos y lo cierto es que no entiendo los motivos que acaba de exponer para no salir a bolsa. En lo que a la inversión en investigación y desarrollo se refiere, hay otras empresas más grandes que Huawei, que están en bolsa e invierten en este ámbito tanto como ustedes.

Ren: En ese caso tal vez se deba a que hagan las cosas mejor que nosotros. ¿Por qué ataca Estados Unidos nuestra tecnología de 5G?

Deirdre Bosa: Le pondré otro ejemplo: Facebook también ha sufrido muchos golpes en Estados Unidos y, sin embargo, el precio de sus acciones ha subido gracias a que han reestructurado sus negocios. ¿Por qué una salida a bolsa supondría un desafío para Huawei?

Ren: En mi opinión, nosotros trabajamos por un ideal. Si estuviéramos en bolsa, muchos de los trabajadores se desharían de sus acciones y se irían. Sin embargo, nuestros empleados siguen esforzándose por avanzar juntos y existe una gran cohesión interna, por lo que contamos con las premisas necesarias para superar

las dificultades. Esta es una de las ventajas de no estar en bolsa.

En segundo lugar, desde el punto de vista financiero, otras empresas tienen mucho dinero, mientras que nosotros somos la empresa tecnológica más pobre. Sin embargo, aunque en la actualidad nos hayamos encontrado con algunas dificultades financieras y nuestros ingresos se hayan visto reducidos, no vamos a recortar el gasto en investigación. Cada año dedicamos entre 15.000 y 20.000 millones de dólares a la investigación científica y esta cifra no va a disminuir.

21

Deirdre Bosa: Huawei se enfrenta en la actualidad a multitud de desafíos que en última instancia se traducen en un problema de confianza y transparencia, así como en dudas sobre si Huawei puede actuar con independencia del Gobierno chino. ¿Han considerado crear en el extranjero una filial completamente autónoma que no esté sujeta a la jurisdicción de la ley china?

Ren: No.

Deirdre Bosa: En ese caso, ¿cómo van a cambiar la imagen que algunos tienen de Huawei, a la que ven como una extensión de China?

Ren: Es imposible poner de acuerdo a 7.700 millones de personas. Siempre habrá quien piense de esa forma, por lo que nos basta con el reconocimiento de nuestros clientes. No necesitamos adoptar medidas adicionales para lograr el reconocimiento de todo el mundo. Si no nos conocen o no nos entienden, la historia servirá para determinar qué clase de empresa somos. Estos últimos 30 años demuestran quiénes somos y si podemos subsistir otros 30 años más, quedará aún más demostrado. ¿Por qué la única forma de demostrarlo es saliendo a bolsa?

Deirdre Bosa: No acabo de preguntarle por la salida a bolsa de Huawei, sino por la creación en el extranjero de una filial plenamente autónoma. Si de esta forma pudiera resolver los problemas que afronta Huawei en todo el mundo y evitar un duro golpe valorado en 30.000 millones de dólares para garantizar el futuro de la compañía, ¿se lo plantearía?

Ren: Esos 30.000 millones no son nada. No tenemos por qué cambiar los mecanismos de funcionamiento de la compañía. La forma de demostrar a todo el mundo que somos una buena empresa es a través de las experiencias de nuestros clientes, y no necesitamos la comprensión de políticos que no entienden de tecnología.

Deirdre Bosa: ¿No estudiaría bajo ninguna circunstancia establecer una filial autónoma fuera de China, es así?

Ren: Aparte de China, tenemos en más de cien países filiales que son independientes. Esto no lo hacemos para demostrar nada a ningún político, sino por cuestiones de regulación. Ponemos nuestro empeño en observar la ley de todos los países, los acuerdos de Naciones Unidas y el derecho internacional.

22

Deirdre Bosa: Su hija se encuentra detenida en su propia casa en Canadá, a la espera de que se emita el veredicto sobre su extradición a Estados Unidos. Esta situación no es la mejor, está claro, pero al menos puede esperar en casa y mantenerse en contacto con sus abogados. Los canadienses que están detenidos en China no han disfrutado de este mismo trato, lo que, desde el punto de vista canadiense, supone una injusticia. ¿Cuál es su opinión?

Ren: En primer lugar, mi hija es inocente. No hay hecho delictivo. El banco conocía de principio a fin las transacciones de SKYCOM con Irán. Tenemos los correos electrónicos con su membrete. Conocían bien la empresa y el estado de las cuentas. Mi hija hizo algún comentario casual mientras tomaba un café en una cafetería, y ese comentario se ha convertido en la principal prueba del delito en su contra. Basta con mostrar las pruebas abiertamente ante los jueces, con que el Tribunal del Distrito Este de Nueva

York interroga a la parte demandante, igual que nuestros abogados, y con que salgan a la luz las pruebas para determinar qué ocurrió y aclarar y solucionar el problema con mi hija. El banco estuvo siempre al tanto de la situación y mi hija solo hizo un comentario frente a una taza de café. ¿Cómo puede esto constituir un delito? Confiamos en el aperturismo y la transparencia de los sistemas judiciales de Canadá y Estados Unidos y en que la cuestión se irá corrigiendo poco a poco, por lo que esperamos pacientes una resolución judicial del caso sin sentirnos agraviados.

Deirdre Bosa: Acaba de afirmar que confía en el aperturismo y la transparencia del sistema judicial canadiense. La pregunta que yo le hacía era que, de una parte, tenemos a su hija, que está esperando en su propia casa en Canadá, donde puede recibir visitas y a sus abogados, y de la otra, a los canadienses detenidos en China, que no disfrutan de este mismo trato. ¿Le parece correcto?

Ren: Ese es un problema del país. ¿Qué puedo saber yo? Yo centro mis energías en reparar el «avión», en ver dónde están los agujeros y qué hay que arreglar. Ni siquiera presto mayor atención al problema de mi hija. ¿De dónde iba a sacar la energía para atender a otros asuntos? Esa cuestión debe ser solucionada entre los dos gobiernos.

23

Deirdre Bosa: Señor Ren, muchas gracias por concedernos esta entrevista.

Ren: Espero que podamos vernos en otra ocasión y que, para entonces, el «avión» haya sido reparado y siga volans a volver a visitarnos llegado el momento.



Entrevista de Ren Zhengfei con Financial Times

24 de junio de 2019, Shenzhen, China

01 James Kyngge, editor principal del diario Financial Times: Últimamente todo el mundo ha visto la famosa foto de uno de esos aviones Ilyushin Il-2 de la Segunda Guerra Mundial. Tengo entendido que le gusta mucho esa fotografía. ¿Nos puede explicar los motivos? ¿Cree que puede servir como metáfora de Huawei? Su compañía se enfrenta en estos momentos a numerosos desafíos, casi como ese avión.

Ren: Descubrí la fotografía una noche por casualidad, cuando consultaba la página web de preguntas y respuestas Wukong. En ella se decía que el avión estaba efectuando el vuelo de regreso. Creo que se parece mucho a nuestra situación. La munición estadounidense nos ha alcanzado y, aunque hasta cierto punto lo teníamos previsto, no esperábamos que la determinación de la estrategia de ataque fuera tan grande y tan firme. El ataque se desarrolla en un frente amplio, el despliegue para la batalla se está realizando con gran precisión y los disparos con exactitud. La ofensiva contra Huawei está altamente sistematizada, y esto no lo esperábamos. No es solo un problema de unos cuantos programas, ni de un puñado de chips; se está ejerciendo presión sobre revistas, organizaciones de estandarización e instituciones académicas para arrinconarnos, por lo que estamos hablando de un sinnúmero de heridas.

Este avión se parece mucho a nosotros. Su determinación inquebrantable para completar el vuelo de regreso es idéntica a la nuestra. Por eso la descargué. En un principio me hubiera gustado encontrar una con mejor resolución, pero no fue posible.

02 James Kyngge: Según tengo entendido, Huawei planteó la semana pasada la necesidad de «proteger el motor y del depósito de combustible, y prescindir de los componentes accesorios». ¿De qué servicios se van a desprender?

Ren: Huawei no tiene la energía suficiente para adoptar precauciones en todos los frentes. Esto sería imposible. Deseamos ser una empresa líder a nivel mundial y para ello hemos de producir los componentes más punteros para, sobre la base de estas capacidades centrales, fabricar sistemas. Los elementos centrales de los que hablo serían como el «motor» y el «depósito de combustible» de un avión. Gracias a más de una década de esfuerzos, lo vamos a lograr; no vamos a desaparecer. Si el depósito sufre pérdidas, el motor no tendrá suficiente combustible para emprender el vuelo de regreso. Si el motor se estropea, tampoco será posible volver, por más combustible que se tenga. Con las alas agujereadas, la velocidad de vuelo disminuirá, pero el regreso seguirá siendo factible.

Creemos que los ataques de Estados Unidos están dirigidos contra nuestro servicio de conexión de redes, del que la tecnología de 5G solo constituye una parte. Lo hemos preparado a conciencia, por lo que este servicio no se verá afectado. En contra de lo esperado, los terminales han sufrido un golpe relativamente duro. Si bien, aunque se han visto más afectados que la conexión, en estos momentos se está restableciendo la confianza de los clientes. Otras líneas de producto secundarias se han venido cerrando paulatinamente desde hace algunos años y el personal ha sido recolocado en el principal campo de batalla.

03 James Kyng: Estados Unidos ha incluido recientemente a Huawei en la llamada Lista de Entidades. ¿Cómo esperan afrontar este difícil problema y el desafío que conlleva?

Ren: La Lista de Entidades no hundirá a Huawei, esto es seguro. Estamos volando y reparando al mismo tiempo los agujeros del avión. Como es natural, algunos de los agujeros son grandes y otros pequeños. En general, todos los desperfectos serán reparados en un margen de tiempo y, cuando eso ocurra, seguiremos desarrollándonos con plena energía.

James Kyng: ¿Qué agujeros grandes tienen que arreglar?

Ren: Hay agujeros por todos lados.

James Kyngge: ¿Se refiere al problema de los chips?

Ren: El impacto de los chips es relativamente pequeño. Podemos *autoproveernos* de la inmensa mayoría de chips. Sin embargo, hay otros componentes en los que no habíamos pensado, porque su contenido técnico es menor, pero no puede faltar ni una sola pieza.

El problema del hardware no es relevante; son los sistemas de software los que tienen un mayor impacto. El número de personas cualificadas en todo el mundo para desarrollar software es inmenso, y este desarrollo se produce a gran velocidad en todos los países, incluida China. Nuestras capacidades en materia de software son también notables. En el pasado, esas capacidades se han centrado en sistemas operativos integrados, ámbito en el que somos los más fuertes de todo el mundo. Nuestra capacidad es menor en sistemas de redes definidas por software de macroestructuras, pero aunque continúen los problemas de suministro, podremos hacer las reparaciones necesarias y ponernos al nivel necesario.

04

James Kyngge: ¿Creen que podría haber otras empresas chinas que compren chips de fabricación

estadounidense para revendérselos más tarde a Huawei en el mercado chino?

Ren: Esto contravendría la normativa impuesta por la Lista de Entidades, que prohíbe que se nos vendan productos estadounidenses.

James Kynge: ¿Cómo se enterarían?

Ren: En los últimos diez o veinte años, Estados Unidos ha inspeccionado a menudo nuestros equipos e introducido una serie de códigos, de forma que la aparición de unas líneas de código puede determinar si los equipos son suyos y si estos han sido instalados en los lugares previstos. Si los equipos no están donde deben, nos harán polvo, de modo que no podemos obtener componentes estadounidenses por otras vías, porque Estados Unidos lo descubriría.

James Kynge: ¿Cuándo se producirá la mayor reestructuración como respuesta a la Lista de Entidades estadounidense? ¿Estamos hablando de seis meses, de tres... o de cuántos?

Ren: Hemos estado reestructurándonos todos estos años. En general, el impacto no ha sido demasiado significativo, puesto que podemos obtener los chips más avanzados y más importantes. Las piezas más pequeñas pueden ser desarrolladas y fabricadas en poco tiempo. Además, podemos sustituirlas por componentes de

fabricación china.

Si Estados Unidos decide abrirnos sus puertas, lograremos sistemas de la más alta calidad, precisos y avanzados, utilizando el software y el hardware estadounidense. Si no podemos valernos de componentes estadounidenses, seguimos confiando en que conseguiremos construir sistemas completos, que de la misma forma serán líderes mundiales, con elementos fabricados en China o en otros países distintos de Estados Unidos, ya que nuestras capacidades están claramente a la cabeza de todo el mundo.

James Kyngge: ¿Quiere decir con esto que Huawei no interrumpirá la fabricación de ningún producto como consecuencia de la Lista de Entidades?

Ren: Interrumpiremos la producción de algunos productos auxiliares, pero no de los principales. Los principales productos en los que somos líderes no dependen del suministro estadounidense.

Yang Yuan, periodista del Financial Times: ¿De qué productos prescindirán?

Ren: La tecnología de 5G, la transmisión óptica, los chips ópticos, las redes básicas y el acceso a redes no se verán afectados. En materia de sistemas ópticos, somos con diferencia los mejores del mundo y no precisamos ninguna ayuda de Estados Unidos. En 5G

seremos también líderes durante al menos dos o tres años, y no necesitamos productos americanos. En redes básicas, quitando los servidores, que se verán ligeramente afectados, el resto tampoco se verá alterado. Introduciremos nuestros servidores TaiShan, con un desempeño mucho más potente, para apoyar el despliegue de las redes básicas.

Si, de acuerdo con la Lista de Entidades estadounidense, no podemos utilizar los servidores X86 de fabricación americana, nos toparemos con algunas dificultades momentáneas en la construcción de la nube pública.

05 James Kyngé: He oído que han desarrollado un nuevo sistema operativo denominado «Hongmeng». ¿Cree que Huawei tiene la capacidad de desplegarlo en sustitución del Android de Google?

Ren: En primer lugar, la producción del sistema operativo Hongmeng no estaba en un principio dirigida a los móviles, sino al internet de las cosas, como la conducción automática o la automatización industrial, dado que la latencia se puede limitar con precisión a menos de cinco milisegundos, pudiendo alcanzar incluso la milésima de segundo y el submilisegundo.

En segundo lugar, deseamos seguir utilizando los sistemas operativos y los ecosistemas globales

comunes. Sin embargo, si Estados Unidos nos impone limitaciones en este sentido, desarrollaríamos nuestro propio sistema operativo. La creación del ecosistema es clave en un sistema operativo y para que este sea óptimo son necesarios en torno a dos o tres años de trabajo. Estamos seguros de poder crear un ecosistema que parta de China y llegue al resto del mundo. Por una parte, China cuenta con un mercado inmenso que podría dar cabida a tal ecosistema. En comparación con otros programas de internet, el retraso de nuestro sistema es mínimo. Si hay quien considera que se puede utilizar, algunos servicios podrían acabar derivándose a Huawei. Por otra parte, un gran número de proveedores de contenidos desean salir al mercado internacional y no lo han conseguido. Apoyándose en nuestro sistema, podrían hacerlo.

James Kyngé: ¿Qué aplicaciones de producción se incluirían?

Ren: Me refería a sistemas operativos para telefonía móvil. En el caso de la producción estaríamos hablando de otro sistema diferente. Nuestros sistemas de producción se encuentran a la cabeza de todo el mundo.

Si bien nuestros sistemas muestran algunas deficiencias en lo que respecta al ecosistema, en otros muchos aspectos son muy ventajosos. Así por ejemplo, nuestros móviles son líderes absolutos en fotografía,

servicios para todos los escenarios e inteligencia artificial. Todo esto se ha conseguido gracias a las matemáticas. En Huawei contamos con varios cientos de matemáticos y con otros tantos físicos. Nuestros matemáticos no se pueden comparar con Leonhard Leurer, aunque tenemos un Laboratorio Leurer; tampoco son Alan Turing, pero son matemáticos. Matemáticos hay muchos, tal vez millones en todo el mundo, y muchos de ellos están en Huawei. También tenemos a físicos, químicos, neurólogos... Todos ellos se dedican a temas de vanguardia y su trabajo será demandado por los clientes.

Cuando se publicó la Lista de Entidades, las ventas de terminales fueron las primeras en caer en el mercado exterior, aunque luego se han ido recuperando y en la actualidad se acercan ya a los niveles previos. En el mercado nacional, han experimentado un incremento muy significativo. La población china se compadece de Huawei y ha decidido ayudarnos comprando teléfonos móviles. Es por esto que dije aquello de que «adquirir un teléfono móvil de la marca Huawei no equivale a ser patriota». Uno lo compra porque le gusta y, si no le gusta, no lo compra. A las jóvenes chinas les gusta la fotografía y la mejor tecnología en este campo es la de Huawei, porque hemos invertido sumas ingentes en matemáticos. Las funciones de fotografía no dependen de la lente. El ojo humano cuenta con varios cientos de millones de lentes, por eso puede ver imágenes con gran

calidad. Ninguna cámara puede sustituir al ojo humano. Los matemáticos se sirven de los rayos de luz y recurren a fórmulas matemáticas para convertirlos en decenas de miles o cientos de miles de lentes que devuelven la imagen. Por esto, las imágenes obtenidas son digitales, aunque se parecen mucho a la realidad.

En lo que a estas características se refiere, Huawei puede ser líder en todo el mundo. Hasta el 30 de mayo habíamos vendido más de 100 millones de teléfonos móviles, cifra que alcanzamos 50 días antes que el año pasado. Por supuesto, que nuestros resultados para la primera mitad del año hayan sido bastante buenos no quiere decir que los de la segunda mitad también lo sean. Hasta la Lista de Entidades crecíamos a gran velocidad. Tras el revés sufrido en mayo y en estos dos últimos meses, se ha mantenido cierta inercia. Así, tras la segunda mitad del año, algunos negocios se verán reducidos, con el consecuente retroceso que esto implica.

James Kynge: En términos generales, ¿podemos entender que, tras la Lista de Entidades estadounidense, China y, en especial, los negocios de Huawei, se centrarán más en el mercado local, reduciendo notablemente las importaciones para los próximos dos o tres años?

Ren: La importación se diversificará aún más. Si las empresas estadounidenses pueden seguir

vendiéndonos, les enviaremos nuestros pedidos. Las propias fábricas estadounidenses también han solicitado a Washington que se les permita seguir vendiéndonos componentes. Si obtienen el permiso necesario, les compraremos en grandes cantidades. Por supuesto, buscaremos aparatos y planes alternativos, al mismo tiempo que continuamos nuestra investigación. Tenemos una gran capacidad de investigación que nos permitirá subsistir.

06 James Kyngé: En cuanto al mercado de 5G, y muy en especial el mercado exterior, ¿dónde radican las ventajas de Huawei, frente a otras empresas como Nokia o Ericsson? ¿Es una cuestión de precio? Y, en caso de que así sea, ¿en qué cifra se traduce exactamente esta ventaja?

Ren: Somos mucho más caros que Nokia y Ericsson, ya que por el mismo producto ofrecemos a nuestros clientes un valor muy superior. Si fuéramos más baratos, asfixiaríamos a otros fabricantes, de ahí que hayamos decidido optar por la misma política de Apple y vender caro. Gracias a esto ingresamos también más dinero. Si lo repartiéramos entre nuestros empleados, o entre los accionistas, éstos se volverían indolentes. Este es el motivo por el que dedicamos grandes sumas a invertir en investigación científica. Como la inversión en este

ámbito es ya muy alta, también donamos dinero a las universidades, con el objetivo de apoyar el trabajo de investigación de sus catedráticos. Observamos la doctrina Bayh-Dole, que hace referencia a la fórmula por la cual el Gobierno estadounidense financia a sus universidades, sin por ello poder beneficiarse de los resultados de la investigación, que pertenece siempre a dichas universidades. Los fondos que aportamos a la investigación universitaria no nos dan potestad sobre sus resultados. De esta forma también hemos reforzado las capacidades en el terreno teórico. Incluso en los momentos más duros, nuestra inversión en I+D no bajará de los 15.000 ó 20.000 millones de dólares. Nuestro ideal y nuestra motivación son progresar, y sin duda lo lograremos.

07 James Kyngé: Tengo entendido que han obtenido 46 contratos de 5G en el extranjero y que ya han despachado 150.000 estaciones.

Ren: Son 50 contratos de 5G y 150.000 estaciones.

James Kyngé: ¿Puede anticipar cuántos contratos de 5G lograrán en el extranjero en un año?

Ren: La inmensa mayoría de los clientes extranjeros utilizarán la tecnología 5G de Huawei, porque se trata de la más avanzada y la que un mayor valor real aporta.

Nuestros clientes llevan trabajando con nosotros desde hace más de 20 años y no van a cambiar su elección por un puñado de habladurías.

James Kynge: ¿Aproximadamente, cuántos de los 140 países utilizarán los sistemas de 5G de Huawei?

Ren: Unos 135 o 136. Estados Unidos está claro que no; tampoco Australia. La gran mayoría de las naciones europeas no tienen problema.

James Kynge: ¿Y el Reino Unido?

Ren: No hay problema.

08 James Kynge: Se dice que el Reino Unido está investigando su código fuente en estos momentos.

Ren: Que el Reino Unido investigue nuestro código fuente es muestra de interés y cariño. Ningún sistema es perfecto del todo. En su investigación, el Reino Unido nos ha señalado algunos problemas o fallos en materia de seguridad, de modo que trabajamos juntos para mejorar; no nos ha rechazado, únicamente nos ha indicado los problemas que presenta nuestro sistema. El Reino Unido no va a resolver el problema con halagos a la ligera. Nos han investigado siguiendo las pautas más estrictas, por lo que considera que somos los más fiables.

James Kynge: ¿Cuánto dinero tienen que dedicar a

esto? ¿Nos puede dar una suma aproximada?

Ren: Será mucho, está claro. No sé cuánto. Deberíamos contar con un estándar de ciberseguridad, no puede ser que usted utilice un baremo y nosotros otro, que unos digan blanco y otros negro. En la actualidad, Europa ya ha manifestado con claridad la necesidad de adoptar un estándar único de seguridad cibernética que incorpore en su seno el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). Lo respetamos.

Para esto es necesario reestructurar y volver a desarrollar la red, partiendo de la estructura, del código... Habrá que cambiarlo todo y esto requerirá un gran esfuerzo. Estimamos que necesitaremos cinco años para completar el trabajo, que supone minimizar la arquitectura de la red y de los productos para hacerlos altamente seguros y adaptarlos al RGPD europeo en materia de protección de datos. Gracias a esto, las redes serán también más baratas en el futuro.

De acuerdo con el plan inicial, antes de sufrir el revés de la Lista de Entidades, calculábamos unos ingresos de entre 250.000 y 300.000 millones de dólares para el año 2023. Todavía es posible que alcancemos los objetivos iniciales, aunque haya que revisar a la baja las cifras para los próximos dos años, y aun a sin saber si en los tres años siguientes

conseguiremos un crecimiento significativo [que compense la ralentización].

09

James Kynge: En cuanto al mercado interior de 5G, ¿cree que Huawei podrá obtener gran número de contratos de 5G dentro de China?

Ren: Nuestra cuota de mercado dentro de China es relativamente alta, dado que los proveedores nos conocen bien. En la primera licitación para la red central del 5G móvil, celebrada recientemente, Ericsson y Nokia han obtenido en torno a un 44% de cuota de mercado, mientras que nosotros hemos logrado algo más de un 50%. La red central es la parte que más preocupa a Occidente en lo que a seguridad cibernética se refiere. China es un país abierto y, como tal, ha permitido que empresas occidentales obtengan cierta cuota de mercado de su red central, lo cual demuestra confianza y aperturismo.

El Reino Unido ha afirmado que «no comprará productos de Huawei para su red central, pero sí para otras partes de la red». Considero que esta es una decisión correcta. Las estaciones de 5G son transparentes. Los paquetes de información no se abren ni en los canales de transmisión ni en la red de acceso. Entendemos la decisión británica al respecto, si consideran que así la seguridad es mayor. No obstante,

dejar a Huawei fuera de las redes centrales también puede significar un retroceso, ya que nuestra tecnología en este campo es la más avanzada del mundo. En el futuro, muchos clientes extranjeros apostarán por las redes centrales de Huawei porque somos los más avanzados.

En China no existe monopolio en este terreno. Un 44% de las redes centrales más avanzadas se ha concedido a Nokia y Ericsson. Así, en materia de 5G, no tendremos una cuota de mercado demasiado elevada, pues de lo contrario ahogaríamos a otras compañías.

James Kynge: Todo el mundo opina que el mercado chino de 5G será ingente en el futuro. ¿Puede prever hasta qué punto, por ejemplo, en dos o cinco años?

Ren: Es muy difícil valorar únicamente el mercado chino. Es un tema que no me he planteado hasta ahora. Considero que en todo el mundo habrá unos 12 millones de estaciones de 5G. Se trata de una envergadura gigantesca y albergo enormes expectativas.

James Kynge: ¿Disfruta Huawei de algún trato de favor en el mercado interior de 5G?

Ren: No se nos concede trato de favor alguno.

James Kynge: Huawei es una empresa líder en China y en el mundo, debe tener algún tipo de trato preferente

en el mercado interior chino, ¿no?

Ren: China tiene una economía de mercado que excluye los tratos de favor. En Oriente Medio hay mucho dinero, por lo que vendemos nuestros productos más caros. Esto es comprensible, como también lo es que en Europa los precios no sean especialmente reducidos. Los teléfonos móviles de Huawei tienen un precio elevado en el extranjero y otro más reducido en China.

Yang Yuan: Señor Ren, acaba de mencionar que la cuota de mercado de Huawei en redes centrales chinas asciende al 50%. ¿Y si añadimos las estaciones y demás equipamientos?

Ren: China acaba de iniciar las licitaciones de 5G, por lo que desconozco los datos relativos a estaciones. Supongo que superamos al resto de empresas.

10

James Kynge: Hablemos del Presidente Trump. ¿Si él se decidiera a llamarlo por teléfono, lo atendería?

Ren: Debe ser un hombre muy ocupado, ¿cree que tendría tiempo de hablar de nimiedades? No lo veo muy factible.

James Kynge: En caso de que él deseara llamarlo, ¿lo atendería?

Ren: No hablo inglés.

James Kyngé: Se puede recurrir a la ayuda de un intérprete.

Ren: Los intérpretes no entienden de política; yo me dedico a la electrónica. Hablamos idiomas diferentes, y eso dificultaría la comunicación.

James Kyngé: Si Trump lo llama y usted tiene oportunidad de atender la llamada, ¿qué le gustaría decirle? ¿Cómo cree que deben solucionarse las diferencias entre China y Estados Unidos, en especial en lo tocante a Huawei?

Ren: En primer lugar, se trata de una personalidad demasiado importante, y yo no soy nadie. ¿Cómo podría hablar con él? En segundo lugar, tampoco yo tengo tiempo de atenderlo. Estoy demasiado ocupado «tapando agujeros». En tercer lugar, la resolución de los problemas comerciales es una cuestión de máxima importancia que atañe al Estado y a la vida de miles de millones de personas. ¿Por qué iba a intervenir Huawei? Si China incluye a Huawei en las negociaciones comerciales deberá realizar concesiones en otros ámbitos y no creemos que haya necesidad de proceder de este modo. Si nos atacan, lucharemos con más ahínco y una determinación más fuerte, aunque ganemos algo menos de dinero.

11

James Kynge: Todo el mundo entiende que la política estadounidense está acarreado numerosos problemas a Huawei. ¿Considera que la política china también puede traer problemas a las empresas estadounidenses que operan en suelo chino?

Ren: En primer lugar, Estados Unidos nos está ayudando mucho. La presión externa fortalece la cohesión interna. Como se suele decir, «el acero se templea cien veces». El proceso fortalece la cohesión del equipo; el acero solo adquiere su resistencia mediante repetidos temples. Huawei ha crecido sobremedida gracias a treinta años de desarrollo acelerado. Nuestros empleados no se han tenido que enfrentar a adversidades, por lo que unos cuantos golpes harán que la organización sea más fuerte, la determinación sea más firme, y que los huesos de los combatientes se endurezcan, lo que favorecerá nuestro desarrollo futuro. Así, no temo a los golpes.

No obstante, confío en que China no adopte represalias contra las empresas estadounidenses, ya que el futuro chino depende de que se ponga en práctica un desarrollo aperturista. En esta ocasión es Estados Unidos quien no desea vender tecnología punta a China, y no China quien no desea comprar productos estadounidenses. ¿No cree que China saldrá perjudicada si rechaza trabajar con las compañías estadounidenses más avanzadas? Desde un punto de vista estratégico,

China se abrirá cada vez más. Así lo entiendo, por lo que escucho en los discursos de los dirigentes chinos que he visto en televisión. En especial en el sector de las manufacturas, antes se exigía el establecimiento de empresas de capital conjunto, mientras que ahora una empresa de capital extranjero puede desarrollar tecnología por su cuenta, producir por su cuenta y vender por su cuenta. China, en este caso, no es más que una plataforma.

La historia estadounidense de los últimos dos siglos es una prueba de que el aperturismo es la vía correcta. Hace doscientos años, Estados Unidos era una tierra salvaje. Tras dos siglos de apertura, ha atraído un talento ingente y ha optimizado en gran medida los sistemas, convirtiéndose en la nación más poderosa. China debe aprender del aperturismo estadounidense.

12 James Kynge: Hablemos de la guerra comercial entre Estados Unidos y China. ¿Desea que Huawei sea parte del acuerdo comercial bilateral? ¿Es posible?

Ren: No hay ningún beneficio para nosotros al involucrarnos en las negociaciones comerciales. Apenas tenemos ventas en los EE.UU. Si estos dos países fueran dos bolas grandes, Huawei sólo sería una semilla de sésamo destrozada en el choque de las dos. Se extraería también el aceite de la semilla de sésamo,

pero no se sabe adónde fluiría. No tenemos interés comercial en Estados Unidos, por lo que no veo por qué debemos participar en las conversaciones bilaterales. Nos centramos en parchear nuestros "agujeros" y no tenemos suficiente tiempo ni energía para estudiar relaciones comerciales internacionales.

James Kyngge: ¿Cree que Estados Unidos podría suprimir la Lista de Entidades y volver a permitir que las empresas del país vendan sus productos a Huawei?

Ren: Por supuesto, me encantaría que así fuera. No tiene ningún sentido que Estados Unidos haya incluido a Huawei en esa lista. Si hemos cometido algún delito, son los tribunales los que lo tienen que determinar. Sin embargo, esta decisión ha sido adoptada sin que los tribunales hayan presentado prueba alguna, sin que haya existido deliberación ni tampoco sentencia. Esta forma de actuar por parte del Gobierno estadounidense es muy injusta. ¿Cómo va a creer el resto del mundo que se trata de un Estado de derecho? Se debe suprimir [la Lista de Entidades], pero tampoco nos preocupa que no se haga. Solo lograra que el «acero» gane consistencia.

13

James Kyngge: Recientemente hemos sabido que la cooperación del banco HSBC con el Gobierno estadounidense está ocasionando problemas a Huawei.

¿Cómo cree que será la cooperación entre Huawei y HSBC de aquí en adelante?

Ren: Ante todo, he de decir que HSBC dejó de colaborar hace mucho con Huawei.

En segundo lugar, Meng Wanzhou es inocente. El banco conocía desde el principio a la empresa SKYCOM y sus negocios en Irán, así como la colaboración de esta última con Huawei. Así lo demuestra el intercambio de correspondencia, que lleva el membrete del banco, de forma que este último no puede afirmar ante la ley que «les han engañado y que desconocían el asunto». Las pruebas están ahí y son irrefutables. No se puede utilizar una frase que Meng Wanzhou dijo en una cafetería como prueba de un delito, pues no se trata más que de un comentario casual, en muchos años de relaciones e intercambios con Irán, pronunciado en una cafetería mientras tomaba un café. No ha habido delito. Los tribunales estadounidenses deben investigar a la parte demandante que acusa a Meng Wanzhou de un delito sin aportar pruebas.

Tal y como están las cosas en este momento, hemos en primer lugar de aclarar el asunto de Meng Wanzhou y presentar todas las pruebas. Además, Meng Wanzhou no ha cometido ningún delito en Canadá, país este que no ha observado el procedimiento jurídico. Canadá es un Estado de derecho, y debería desistir de este tipo

de comportamientos que constituyen un ataque a los derechos constitucionales, en lugar de posicionarse del lado de los Estados Unidos. Si el Estado de derecho canadiense se pone en entredicho, la imagen del país saldrá muy perjudicada.

Siempre hemos albergado una gran confianza en el Estado de derecho de las naciones occidentales, que ponen el foco en los hechos y en las pruebas. Ante todo hay que contar con hechos y con pruebas, para luego determinar si una persona determinada ha cometido una falta. Por supuesto, esto no afectará a nuestra futura colaboración con otros bancos. Una vez se solucione esto, es preciso seguir cooperando. Las finanzas mundiales son un sistema integrado.

Sue-Lin Wong, periodista de Financial Times: ¿Les ha dado HSBC una explicación sobre el motivo por el que han decidido no colaborar con ustedes?

Ren: HSBC dejó de colaborar con nosotros en todas nuestras operaciones. No fuimos nosotros quienes pusimos fin a dicha colaboración. Hasta el momento no nos han dado explicación alguna; sencillamente han dejado de proporcionarnos sus servicios, por lo que ahora trabajamos con otros bancos.

Sue-Lin Wong: ¿Lo considera un trato justo? ¿Volverían a cooperar con HSBC una vez se solucione todo este asunto?

Ren: El mundo es injusto y lo que de verdad cuenta son las capacidades de cada cual. Contamos con las capacidades necesarias para solucionar los problemas y no nos preocupa cómo nos traten. Ahora no es el momento de hablar de cooperación. Lo más importante es concluir el procedimiento judicial.

James Kynge: El caso de la directora Meng se está alargando bastante tiempo. ¿Cuál cree que será el siguiente paso? ¿Cree que Estados Unidos debería agilizar la resolución de esta cuestión?

Ren: Desde un punto de vista jurídico, Meng Wanzhou no ha incurrido en delito alguno, por lo que no debería ser extraditada. En primer lugar, el caso en su contra se apoya sobre acusaciones completamente falsas. En segundo lugar, la detención, llevada a cabo por las autoridades canadienses con participación del FBI, ha violado de forma grave y reiterada los derechos fundamentales de Meng Wanzhou. En tercer lugar, esa detención contraviene además el principio de «doble incriminación», fundamental en todo proceso de extradición, puesto que Canadá no mantiene en la actualidad sanciones financieras contra Irán. En cuarto lugar, los factores políticos surgidos durante el procedimiento de extradición merman seriamente la imparcialidad, lo que menoscabaría los derechos jurídicos de Meng Wanzhou.

No podemos decir que no hayamos mantenido contactos con el Gobierno de Estados Unidos. Hemos interpuesto demandas en su contra ante numerosos tribunales; esta ha sido la vía de contacto. Podemos sacar a relucir las pruebas y comunicarnos por la vía judicial. Los contactos no tienen por qué limitarse a sentarse a tomar una taza de café para solventar los problemas sin más. Si fuera así, no estaríamos hablando de un Estado de derecho.

James Kynge: Como padre de Meng Wanzhou, ¿tiene ocasión de hablar con ella por teléfono? ¿Qué hace para tranquilizarla?

Ren: Dedicar sus días a estudiar para pasar el tiempo. Hablamos a menudo de cualquier cosa. Su determinación es muy firme, por lo que no precisa que la tranquilice. Estados Unidos ha detenido a la persona equivocada, con la esperanza de que esa detención le sirva para obtener pruebas.

Sue-Lin Wong: ¿Qué está estudiando la directora Meng?

Ren: Un montón de cosas. No lo sé con exactitud.

14

James Kynge: Según han informado los medios de comunicación, Estados Unidos atacó Huawei en 2013. Guo Ping reveló que el hackeo había estado dirigido

contra los sistemas de Huawei, y que se habían robado correos electrónicos y el código fuente. ¿Analizaron el problema con posterioridad? ¿Llegaron a descubrir la envergadura de los daños causados?

Ren: El sistema informático que edificamos empleaba en esos momentos «ladrillos americanos» para construir nuestra propia Gran Muralla. En principio no hicimos nada para protegernos del Gobierno de los Estados Unidos, como tampoco nos protegimos del Gobierno chino ni de los gobiernos de ningún otro país, puesto que se limitan a mirar y no nos causan ningún perjuicio. Nos protegemos contra la competencia desleal, para evitar que nos roben nuestra tecnología secreta. Así, nuestra política de redes informáticas es la de no tomar precauciones contra los gobiernos porque, de ser así, la «muralla cibernética» debería ser increíblemente ancha y los costes de producción serían altísimos. No pasa nada por el hecho de que los Gobiernos deseen realizar inspecciones, puesto que nuestra empresa no hace nada malo. No nos molesta que nos vean las entrañas por dentro. Si descubren que hay algún problema, nos lo dicen y así nosotros podemos solucionarlo y mejorarlo. En definitiva, no tememos que se lleven nada de nuestros servidores.

15

James Kynge: Ciertas voces en la Casa Blanca opinan que Huawei tiene conexiones con el Ejército de Liberación Popular y con el Ministerio de Seguridad Nacional. Incluso hay quien afirma que la anterior Presidenta Sun Yafang trabajaba para el Ministerio de Seguridad Nacional. ¿Qué responde a esto?

Ren: También en Estados Unidos hay mucha gente que después de servir en el Ejército decide pasarse a la empresa privada, e incluso desempeñar cargos muy altos. Ocurre mucho más que en China. Aquí en China no se puede afirmar que Huawei mantenga conexiones con el Ejército por el simple hecho de que yo fuera soldado. La presidenta Sun desempeñaba labores técnicas dentro del Ministerio de Seguridad Nacional, como ingeniera instaladora de conmutadores de 200 puertos. No realizaba ningún trabajo en otros ámbitos, o de lo contrario, le hubiera sido imposible salirse del sistema. Con el proceso de reforma y apertura en China, numerosas personas que desempeñaban distintos puestos en la administración se han convertido en emprendedores, de ahí que se dé este tipo de situación.

Huawei no tienen ninguna relación con el Ejército ni con el Ministerio de Seguridad Nacional. Nuestra relación con el Gobierno chino se limita al cumplimiento de la ley y al pago de impuestos. Aparte de esto, no existe ninguna otra conexión. Somos una empresa

plenamente independiente y autónoma. Si el hecho de tener contactos fuera una garantía el éxito, China sería hace mucho tiempo una nación rica y poderosa, puesto que el número de empresas que mantienen contactos en el Gobierno es altísimo. Si hemos logrado tan buenos resultados ha sido precisamente por la toma de decisiones autónomas y por nuestra determinación de ser un líder en la industria.

16

James Kyngé: En cuanto a los ingresos y a los beneficios de Huawei, la semana pasada usted afirmó que los ingresos podrían verse disminuidos este año en 30.000 millones de dólares. ¿Puede decirnos cómo quedarán los beneficios?

Ren: El plan inicial de ventas, diseñado a principios de año, fijaba los ingresos en unos 135.000 millones de dólares, que ahora podrían reducirse hasta los 100.000 millones de dólares aproximadamente. Los beneficios netos podrían quedarse en unos 8.000 millones, más o menos. ¿Por qué no hice caso a los informes financieros? Porque las cifras que me presentaban eran mucho mejores de las que yo imaginaba, por lo que les pedí que volvieran al trabajo y no perdieran el tiempo con informes. Soy un poco pesimista.

James Kyngé: ¿No les afectará mucho la Lista de Entidades?

Ren: De acuerdo con el plan inicial, el año próximo superaríamos los 150.000 millones de dólares. Ahora creemos que nos mantendremos en torno a los 100.000 millones. El número de empleados pasará este año de 188.000 a 194.000. ¿Por qué este gran incremento? Porque necesitamos un ingente número de personas dedicadas a la investigación y el desarrollo, a la oferta, a las ventas y a los servicios, entre otros ámbitos, para efectuar la transición hacia los nuevos modelos. En julio y agosto contrataremos a más de 10.000 recién graduados. Seguimos creciendo en medio de las adversidades; no nos hemos detenido.

James Kynge: Tengo entendido que Huawei es una empresa muy popular y que para cada puesto hay más de 20.000 candidatos. Es posible que esta cifra sea errónea.

Ren: No es para tanto. Cuando la gente piensa en Huawei, la imagen que le viene a la mente es la de una empresa popular. Sin embargo, hay ciertas exigencias para ingresar en la empresa. La Universidad de Huawei exige pasar un examen de acceso con muchas preguntas, que es necesario pasar para poder llegar a la entrevista. Si obtienes una medalla de oro en una Competición Mundial de Informática, tu salario inicial puede ser hasta cinco o seis veces más alto que el habitual para un determinado puesto. Cada año hay 40 ganadores de una medalla de

oro a nivel mundial, y nosotros hemos atraído a un buen grupo con un salario más elevado que el que ofrece Google. Este año han entrado algunos jóvenes talentos y el próximo serán más aún. El poder de Estados Unidos no radica en su suelo, sino en el talento de su gente. ¿Qué hemos aprendido de Estados Unidos? A atraer talento. En el futuro habrá un gran número de talentos brillantes que trabajarán en Huawei.

James Kynge: ¿Son los jóvenes talentos a los que se refiere chinos o de otras nacionalidades? ¿Cuántos de ellos son extranjeros?

Ren: Los hay nacionales y extranjeros. Como es natural, no solo hay ganadores de medallas de oro., también incorporamos ganadores de plata o bronce. De entre 50.000 candidatos de todo el mundo pasan 4.000, de cada 4.000 pasan 400, y de cada 400 quedan 40 ganadores. Todavía no hay muchos chinos en competiciones internacionales. China debería animar a los estudiantes universitarios a participar en este tipo de competiciones, que tienen unas normas determinadas e instructores muy exigentes. Esto ayudaría a mejorar los tests de aptitud y la calidad de la enseñanza. Todos estos nuevos empleados revitalizarán la organización y el equipo.

Yang Yuan: Antes ha mencionado que el mercado de software es muy dinámico. ¿Han contratado a muchos

empleados procedentes de operadoras o socios estadounidenses?

Ren: En principio no solemos contratar a estadounidenses en China. Si son nacionales estadounidenses o portadores de una green card o de un permiso de residencia permanente, pueden tener estatus americano y estaríamos sujetos a la jurisdicción estadounidense.

Yang Yuan: ¿Así que no los contratan?

Ren: No. En Estados Unidos impera la llamada «jurisdicción de brazo largo». Cuando una persona es estadounidense, los resultados de su trabajo están sometidos a las leyes estadounidenses de control de exportaciones.

17

Yang Yuan: Gobiernos de todo el mundo exigen en la actualidad a las compañías tecnológicas que proporcionen algunos datos. Así por ejemplo, el Gobierno estadounidense ha pedido a Apple que le facilite datos de sus usuarios y desbloquee sus teléfonos móviles. ¿Qué haría si el Gobierno chino presentara algunas exigencias que, aunque legales, puedan perjudicar los intereses de los usuarios?

Ren: Apple es nuestro modelo.

Yang Yuan: ¿Demandarían al Gobierno como ha hecho Apple?

Ren: No. En realidad Apple no es una compañía de teléfonos móviles, sino una empresa de internet, casi como un operador. Solo los operadores tienen el poder sobre los datos. Apple ha creado una plataforma que aglutina un gran número de ecosistemas. Apple tiene datos. En nuestro caso, una vez hemos vendido los equipos a nuestros clientes, si por las tuberías fluye agua o fluye aceite es una cuestión que deciden los operadores. Nosotros no tenemos datos. En un país soberano, el Estado tiene la potestad de gestionar los datos dentro de su territorio, pero no fuera.

Yang Yuan: ¿Y si el Gobierno les exige desbloquear un modelo de teléfono móvil?

Ren: Los datos están en posesión de cada usuario. Nosotros no los tenemos, así que tampoco podemos desbloquear nada. Los datos pertenecen a los usuarios y nosotros no los tenemos. Los operadores deben hacer seguimiento de los usuarios, o de lo contrario no sería posible efectuar llamadas. Es responsabilidad de los operadores realizar un seguimiento de los datos. Nosotros somos un proveedor de equipos, por lo que no realizamos seguimiento de datos. Así, este no es un problema.

Yang Yuan: Ustedes conocen los sistemas operativos. ¿Serían capaces de desbloquearlos? Si el Gobierno chino les plantea una exigencia legal, ¿podrían negarse a complacerla? ¿Irían a la cárcel?

Ren: ¿Por qué íbamos a hacer algo así? Nunca lo haríamos. Si lo hiciéramos una sola vez, Estados Unidos tendría pruebas para esgrimirlas en nuestra contra por todo el mundo. El resultado sería que 170 países dejarían de comprar nuestros productos y la empresa se iría a la ruina. ¿Quién devolvería entonces los préstamos? Nuestros empleados están de sobra capacitados para fundar sus propias compañías, de forma que me quedaría yo solo para hacer frente a todas las deudas. En ese caso, casi preferiría morirme.

Yang Jiechi, miembro del Buró Político y Director de la Oficina de la Comisión de Asuntos Exteriores del Comité Central del Partido Comunista, ya manifestó durante la Conferencia de Seguridad de Múnich que «el Gobierno no obliga a las empresas a instalar puertas traseras». En rueda de prensa, contestando a la pregunta de un periodista, el Primer Ministro del Consejo de Estado, Li Keqiang, reiteró esto mismo. El mismo Primer Ministro Li Keqiang instó además a nuestros empleados, durante una visita a la Exposición 16+1 en Croacia, a «no instalar puertas traseras en las redes». El Gobierno chino ha dejado muy clara su postura al respecto. Las autoridades no harán nada así.

Europa tiene intención de establecer un estándar único que prohíba a todos los productores y a las empresas cibernéticas a instalar puertas traseras. Lo

defendemos firmemente y deseamos ser los primeros en firmarlo. ¿Por qué no se puede firmar todavía? Porque es preciso que los fabricantes y los operadores de todo el mundo alcancen un acuerdo para crear el sistema europeo. Consideramos que es una gran iniciativa de Europa.

Yang Yuan: Estoy un poco sorprendida en cuanto a la cuestión de los usuarios. Tencent y Alibaba han manifestado su voluntad de entregar al Gobierno datos de sus usuarios si éste así lo exige. Al tratarse de una exigencia legal, desde el punto de vista del derecho, estarían obligados a acatarla. ¿Por qué es distinta la postura de Huawei?

Ren: Somos una empresa que vende «grifos» y «cañerías». ¿Por qué nos piden «agua»? Tencent y Alibaba son fuentes de información. Ellos sí tienen «agua», nosotros no. ¿Por qué acudir a una «ferretería» en busca de agua? ¿Cómo podríamos dársela? Vendemos equipos limpios. Los datos móviles están en tu teléfono, no en nuestros sistemas.

18

Yang Yuan: En cuanto a la Lista de Entidades, algunos componentes de los servidores centrales son difíciles de localizar. ¿Qué agujero cree que es el más difícil de tapar? ¿Cuánto tiempo cree que les llevará, serán cuatro, cinco o diez años?

Ren: No hará falta tanto tiempo. Si no podemos utilizar los servidores X86, emplearemos los TaiShan. Nuestros servidores TaiShan son bastante avanzados.

Yang Yuan: ¿Qué agujero es el más difícil de tapar?

Ren: Los estamos tapando todos. No hay ninguna dificultad. Si hubiera alguna dificultad, no estaríamos aquí hoy hablando tranquilamente de este tema; estaríamos muy nerviosos.

Sue-Lin Wong: ¿Cuánto tiempo necesitaría para no depender de la actual cadena de suministro?

Ren: Creo que no mucho. En la actualidad ya se ha solucionado la inmensa mayoría de los problemas.

Yang Yuan: ¿Cómo van a tapar los agujeros? ¿Necesitarán contratar a más gente?

Ren: No está claro. Tenemos ya a muchos empleados y una vez cerremos los negocios accesorios, todo ese personal será reubicado en el frente de los negocios principales.

Yang Yuan: Estados Unidos tiene el monopolio del diseño de chips y del mercado de software. ¿Cómo podrán compensar la carencia de software de tan alto nivel?

Ren: Hemos obtenido licencias permanentes sobre las herramientas de software, así que no hay problema.

En cuanto a las consecuencias que pueda haber en el futuro, cuando los programas se actualicen, es difícil saberlo.

19 Yang Yuan: ¿Tiene alguna intención de aceptar las exigencias estadounidenses?

Ren: No hay nada que discutir, salvo la liberación sin condiciones de Meng Wanzhou y la desestimación sin condiciones de la Lista de Entidades. El resto de cuestiones deberán estudiarlas los tribunales.

20 Yang Yuan: Estados Unidos considera que el 5G es el «campo de batalla» más importante. Acaba de hacer mención al internet de las cosas (IoT por sus siglas inglesas). ¿Le gustaría que Huawei establezca el futuro estándar del IoT?

Ren: Claro que sí. El internet de las cosas será más potente que el 5G.

Yang Yuan: Huawei podría convertirse en el «rey» del internet de las cosas. ¿Qué cree que haría Estados Unidos?

Ren: Nos atacarían también.

Sue-Lin Wong: ¿Cómo cree que lo harían?

Ren: Comen mucha ternera y tienen buena salud. No

se cansan con facilidad. En rugby nunca podríamos ganarles. Están en muy buena forma y necesitan quemar mucha energía. De esta forma, peleando, no necesitan ir al gimnasio.

Sue-Lin Wong: Pero no se les da bien el pingpong.

Ren: El pingpong consume mucha menos energía que el rugby.

21 Yang Yuan: También hay algunas voces cercanas a Huawei en Estados Unidos. Así por ejemplo, en el sector de los semiconductores y algunos operadores apoyan a Huawei. ¿Se han puesto de acuerdo para entablar conversaciones con la Casa Blanca? ¿Cree que estas empresas podrían ayudarles a trasladar algunos mensajes en Estados Unidos?

Ren: No sabemos qué están haciendo esas empresas. Estamos con la cabeza enterrada «tapando agujeros» y no la levantamos para mirar al cielo. Antes nos movía el desarrollo; ahora, la supervivencia. Hemos reclutado a los científicos que investigan las técnicas futuras más avanzadas y hemos creado un equipo para luchar. Contamos con personas capaces, por lo que será fácil resolver los principales desafíos y los problemas más difíciles. Muchas cuestiones se solucionarán a corto plazo.

Yang Yuan: ¿Elaborarán planes o estrategias conjuntas?

Ren: Precisamos hablar con ellos para gestionar la compra de componentes, para acordar los contratos y los pedidos. No vamos a dejar de hacerles pedidos. Si Washington los aprueba, ¿cómo iban a realizar los envíos? Es necesario mantener los contactos dentro de la cadena de suministro.

Yang Yuan: Huawei se enfrenta ahora a una gran incertidumbre debido a la Lista de Entidades. Antes eran muchos los operadores que deseaban adquirir las estaciones de 5G de Huawei. Ahora, sin embargo, tal vez se muestren más cautos. ¿Cómo esperan convencerlos?

Ren: No hace falta convencerlos. Los operadores que desean adquirir nuestros equipos son demasiados. No tendremos problema alguno a la hora de colocar nuestros productos en el mercado.

Yang Yuan: ¿No les afecta la incertidumbre?

Ren: Hemos trabajado con ellos a lo largo de 20 y 30 años, y confían en Huawei.

22

Sue-Lin Wong: ¿Cómo diría que se diferencian la relación del Gobierno estadounidense con las empresas tecnológicas estadounidenses y la relación del Gobierno chino con las empresas tecnológicas chinas?

Ren: El Gobierno chino se ajusta a un marco legal para grabar fiscalmente a las empresas privadas, sin entrar a controlar el funcionamiento de las mismas. No sé por qué el Gobierno estadounidense pretende realizar un control tan exhaustivo. Cuando la suegra es demasiado severa, la nuera podría salir huyendo.



Entrevista de Ren Zhengfei con The Globe and Mail

27 de junio de 2019, Shenzhen, China

01

Nathan VanderKlippe, periodista de The Globe and Mail: Muchas gracias por su tiempo el día de hoy. Me gustaría empezar haciendo unas preguntas sobre las noticias recientes. ¿Puede ayudarme a entender lo que está sucediendo entre FedEx y los paquetes de Huawei? ¿Hay algo especial en estos paquetes? Dijeron que se trataba de un error operativo. ¿Así lo cree usted?

Ren: Cada año, enviamos más de 100 mil millones de dólares de productos a diferentes destinos en todo el mundo a través de proveedores de servicios logísticos como DHL y FedEx. Todos estos bienes son normales. No hay nada que esconder sobre ellos. En cuanto a por qué FedEx entregó paquetes con destino a otro país a los EE. UU., no lo sabemos. Sólo FedEx puede decirnos lo que realmente sucedió.

02

Nathan VanderKlippe: ¿Puede explicar lo que está pasando con Futurewei en EE.UU.? Usted ha dicho muchas veces que no tiene ninguna intención de separar Huawei, por lo menos lo que respecta a Futurewei. ¿Podemos esperar ver más este tipo de decisiones en el futuro?

Ren: Según la regulación de sanciones de EE.UU., siempre y cuando un componente o tecnología contenga elementos de EE.UU., recibirá sanciones

por parte del gobierno estadounidense. Si el trabajo involucra a personas estadounidenses, también puede considerarse que contiene este tipo de elementos. Por lo cual Futurewei es un caso especial que fue diseñado para cumplir con los requisitos legales de EE.UU.

Nathan VanderKlippe: ¿Es esa una manera de resolver otros problemas de Huawei en el futuro? ¿Dividir partes de la empresa y ubicarlas en diferentes lugares del mundo?

Ren: No. No creo que haya ningún otro país en el que se adopte esta práctica de Lista de Entidades. Así que no duplicaremos el modelo de Futurewei en otros países.

03 Nathan VanderKlippe: Usted ha dicho que Huawei no cooperará con los militares en investigaciones. Pero hoy vimos un artículo que dice que unos empleados de Huawei han sido coautores de publicaciones de investigación con el ejército chino, y se identificaron como empleados de Huawei. ¿Esto prueba que Huawei tiene cooperación con los militares de China en temas de investigación?

Ren: Huawei no tiene asociaciones de investigación con los militares a nivel de empresa. Estas personas deben haber actuado por su cuenta, con sus propios intereses. No somos conscientes de por qué eligieron hacer esto.

Puedes hablar con ellos directamente y preguntarles el motivo.

Nathan VanderKlippe: ¿Todavía trabajan en Huawei? ¿Serán despedidos?

Ren: Por lo que sé, sólo hay una persona que todavía está trabajando en Huawei. Las otras personas han dejado Huawei hace algún tiempo.

Nathan VanderKlippe: ¿Y la persona que sigue en Huawei será despedida?

Ren: No lo sé. No sé nada de esto en absoluto. Es un empleado de nivel más bajo.

Nathan VanderKlippe: ¿Cuál sería el mensaje para los otros empleados? ¿Les advertiría a otros empleados de Huawei diciendo que no se permite hacer esto?

Ren: Nuestros productos son sólo para el uso civil. Si alguien trabaja en una cosa para otros fines, puede afectar su evaluación del desempeño. En Huawei, requerimos que todos los empleados contribuyan al negocio principal. Si alguien ha hecho contribuciones en otros lugares, ¿cómo pueden recibir reconocimiento de sus departamentos?

Nathan VanderKlippe: ¿Está permitido o no en Huawei cooperar con el ejército?

Ren: No está permitido.

04 Nathan VanderKlippe: Sabemos que Huawei tiene un número importante de proveedores, como Google y Arm, que han estado cabildeando muy duro por las excepciones de la Lista de Entidades de EE. UU. ¿Cuál es su expectativa sobre este punto? ¿Está usted haciendo preparaciones para una especie de prohibición completa de la cooperación entre empresas estadounidense y Huawei? ¿O espera que algunos de sus proveedores clave se les permita suministrar componentes?

Ren: Es comprensible que nuestros proveedores estadounidenses nos promuevan activamente frente al gobierno de los Estados Unidos con la esperanza de estar exentos de esta prohibición. Tales esfuerzos tienen su propio interés. Del mismo modo, Huawei necesita comprar grandes cantidades de productos y tecnologías de estas empresas. Desafortunadamente, no creo que Estados Unidos nos quite de la Lista de Entidades. Han añadido a Huawei a la lista no porque hayamos hecho algo malo y nos castiguen, sino porque quieren destruirnos. Si alguien quiere condenarte, siempre encontrará la manera de hacerlo. Por eso no creo que EE.UU. vaya a abordar esta cuestión a corto plazo.

Nathan VanderKlippe: ¿Así que no espera nada de sus proveedores clave para obtener excepciones como lo han pedido? ¿Se ha preparado Huawei para

este escenario en el que ya no podrán suministrar componentes?

Ren: No estoy diciendo que no vayan a tener éxito. Sólo digo que sus esfuerzos son completamente comprensibles. No estamos preocupados por el impacto de la Lista de Entidades, y hay tres razones principales por las que me siento así:

Primero, nuestro equipo está más unido que nunca. Antes de que Trump lanzara sus ataques contra Huawei, nuestro equipo se estaba volviendo descuidado. Pero debido a los ataques, nuestro equipo se ha vuelto más unido en el trabajo hacia nuestro objetivo de sobrevivir y prosperar. Nos estamos volviendo más fuertes, y estamos trabajando con mayor impulso y pasión.

En segundo lugar, estamos creando un frente unido con los socios. No estamos enojados con ninguno de esos proveedores estadounidenses que no pueden seguir suministrándonos. Los entendemos, y mantenemos la cooperación con ellos siempre que sea posible. Nosotros abriremos los brazos para llevar a cabo cooperación con más empresas, no importa si son chinas o extranjeras. Mejoraremos la cooperación con cualquier empresa que esté dispuesta a apoyarnos. Como dice un dicho chino, "una causa justa atrae mucho apoyo; una causa injusta encuentra

poco". Así es como estamos construyendo un frente unido.

Tercero, seguimos avanzando en la dirección correcta. Estados Unidos ha estado atacando nuestra tecnología 5G, la cual es sólo una parte de nuestro objetivo de conectividad de red. Huawei es un líder global en la conexión 5G. También estamos muy por delante de los demás en la transmisión y conmutación ópticas, acceso a dominios de red y redes principales. En esta industria, podemos seguir desarrollándonos, confiando en nuestros propios chips y software, por lo que no nos afectan los ataques de EE.UU. en absoluto.

El impacto en el consumo final es relativamente mayor. Al adaptarnos al nuevo entorno en los próximos uno o dos años, nuestro negocio de consumo será capaz de seguir creciendo. A pesar del impacto de estar en la Lista de Entidades, vendimos 10 millones de la nueva serie P30 de teléfonos inteligentes en 85 días después del lanzamiento. Esto demuestra que la confianza de nuestros clientes no ha disminuido. Hasta el 30 de mayo, habíamos vendido 100 millones de teléfonos móviles. Creo que podemos resolver gradualmente las dificultades a las que se enfrenta nuestra compañía en términos de consumo final para la segunda mitad de este año o en algún momento del próximo.

05 Nathan VanderKlippe: Acaba de mencionar que se adaptarán completamente al nuevo entorno dentro de uno o dos años. ¿Puede ayudarme a entender lo que "completamente ajustado" significa? ¿Se refiere a que en ese momento tendrán la capacidad de producir todos sus productos sin depender de la tecnología o patentes estadounidense?

Ren: Tenemos muchas patentes, al igual que Estados Unidos. Hemos firmado con compañías de EEUU acuerdos de licencias cruzadas para muchas patentes, y no hay problemas en este aspecto. Nunca querríamos vivir sin el apoyo de tecnologías, componentes, y productos estadounidenses, con los cuales, los productos de Huawei serán más avanzados y mejores, y podrán servir a la humanidad. Al decir que nos adaptaremos al nuevo entorno en los próximos uno o dos años, quiero decir que no tendremos dificultad por sobrevivir después de ese período.

Nathan VanderKlippe: ¿Puede ayudarme a entender por qué es eso? ¿Qué ajustes realizarán de aquí a dos años?

Ren: A través de nuestros propios esfuerzos y los de nuestros socios, no tendremos problemas con nuestro suministro.

06

Nathan VanderKlippe: A principios de este año, dijo que Huawei podría sobrevivir aún sin chips de EE.UU. A mediados de mayo, mencionó que dados algunos de los problemas con EE.UU., se espera que el crecimiento de Huawei se desacelere un poco. Más recientemente, ha dicho que espera que los ingresos de Huawei disminuyan este año en 30 mil millones de dólares, lo que es un impacto muy significativo. ¿Qué es lo que está cambiando? ¿Qué cambios han sido peor de lo esperado?

Ren: En primer lugar, nosotros mismos podemos suministrar todos los chips clave de vanguardia, y garantizar que nuestros productos sigan encabezando la industria.

En segundo lugar, algunos componentes tendrán que actualizarse a las versiones más recientes. Durante este período de transición, será difícil asegurar la capacidad de producción. Esto puede tener algún impacto en nuestro desarrollo.

En tercer lugar, la gente fuera de Huawei puede pensar que 30 mil millones de dólares es un gran número, pero no lo es para nosotros. Pronosticábamos que nuestros ingresos llegarían a los 135 mil millones de dólares este año, pero si esa cifra disminuye en 30 millones de dólares, todavía tendremos alrededor de 100 mil millones de dólares en ingresos. Esta fue nuestra proyección

inicial, pero la cifra en nuestros estados financieros era un poco más alta de lo esperado.

Nathan VanderKlippe: ¿Entonces, 30 mil millones ya no es lo previsto en términos del impacto para los ingresos de este año?

Ren: Así es, tal vez menos que eso.

Nathan VanderKlippe: ¿20 mil millones? ¿Puede darnos una nueva estimación? A todo el mundo le importan los números.

Ren: No sé el número exacto. Normalmente exagero un poco cuando hablo, por lo que tenemos un poco espacio cuando las cosas cambian. Tenemos que esperar y ver el estado financiero y las proyecciones para la segunda mitad del año. Los números en la primera mitad del año no pueden representar el rendimiento de nuestro negocio durante todo el año, ya que experimentamos un rápido crecimiento en los primeros cuatro meses. La Lista de Entidades tuvo cierto impacto en nosotros en los meses de mayo y junio, aunque el impacto no fue grande porque la producción continuó durante algún tiempo. A partir de la segunda mitad del año, se espera que el impacto sea mayor. Pero en este momento no lo puedo confirmar.

07

Nathan VanderKlippe: El gobierno estadounidense le otorgó a Huawei un indulto de 90 días, por lo que

presumiblemente Huawei se está preparando. ¿Qué hará Huawei después de este periodo? ¿Qué pasará el primer día justo después del periodo de indulto? Antes dijo que Huawei tenía “lagunas o brechas”, en las cuales estaban trabajando para ser más fuertes. ¿Cuáles de estas brechas necesitan repararse? ¿Qué cambios habrá? Después de estos 90 días, ¿habrá productos de Huawei que ya no estarán disponibles en el mercado? ¿Qué significa para Huawei la entrada en vigor oficial de la Lista de Entidades?

Ren: Creo que el indulto de 90 días no era del todo necesario desde un primer momento. Cuando Huawei fue incluida en la lista, ya estábamos preparados, así que no necesitábamos este indulto de 90 días. De hecho, los 90 días de permiso temporal significó que el alcance del ataque contra Huawei se hiciera más grande. Después de que Huawei fuera añadida a la Lista de Entidades, solo nos enfrentamos al acceso restringido de los componentes y tecnologías estadounidenses, pero con el indulto de 90 días, nuestro compromiso con las organizaciones normativas, que no necesitaban permiso antes, había sido restringido. Esto causó muchos problemas para estas organizaciones. Así que, desde nuestro punto de vista, estos 90 días de indulto no fueron para perdonarnos, sino más bien para atacarnos.

Creo que el gobierno de EE.UU. debería quitar a Huawei de la Lista de Entidades en lugar de posponer su implementación. Son las empresas estadounidenses, no nosotros, las que han sufrido más. Las líneas de producción de Huawei están funcionando perfectamente. Nuestra plantilla de empleados ha pasado de 188 mil a 194 mil porque necesitamos más ingenieros para trabajar en nuevas versiones de nuestros productos. Si tiene tiempo, puede ir a ver nuestras líneas de producción. La gente trabajando en ellas se mantiene muy ocupada. Si las empresas estadounidenses no pueden vender sus componentes a Huawei, sus informes financieros reflejarán el impacto y sufrirán más que nosotros. Sentimos pena por ellos porque hemos estado trabajando juntos muy de cerca, en los buenos y malos momentos, durante los pasados 20 o 30 años. Así que el indulto de 90 días no significa nada para nosotros; hemos estado preparados durante mucho tiempo.

08

Nathan VanderKlippe: Usted acaba de mencionar que el número de trabajadores de Huawei aumentó de 188 mil a 194 mil personas, lo que es un aumento de 6 mil empleados. Es una escala muy grande. Posiblemente el número total de empleados de otras empresas no llega a este número. ¿A qué se dedican los nuevos

empleados? ¿Hacen desarrollo de software, de código, o alguna otra área?

Ren: Trabajan en diferentes áreas.

09 Nathan VanderKlippe: Sé que muchos periodistas le han preguntado cuáles son las lagunas o brechas específicas de Huawei. Pero no quiero repetirle la misma pregunta. Lo que realmente quiero preguntarle es ¿cuáles son sus principales preocupaciones durante todo este proceso? ¿Cuáles son los objetivos en los que se están enfocando para conseguir que los chips de Huawei no se vean afectados por EE.UU.?

Ren: Las personas fuera de Huawei están más preocupadas por los chips, los cuales no son mi prioridad. Porque nuestros chips son más avanzados que los estadounidenses. Aquellos componentes menos sofisticados técnicamente que solíamos ignorar son cada vez más importantes para nosotros. Si le falta un pequeño componente a una placa de circuito, es posible que tengan que rediseñar toda la placa y eso implica bastante trabajo. Así que no veo a la Lista de Entidades de EE.UU. como una amenaza para nuestra supervivencia. Me has preguntado que cuáles son las lagunas o brechas. Creo que hay cientos o incluso miles de ellas. Se requiere de muchas personas para comprobar cada brecha y repararlas.

Nathan VanderKlippe: Sé que algunas de estas situaciones son muy técnicas, y que posiblemente no se preocupan por ellas. Dentro de estas brechas, ¿cuáles han estado fuera de su control? ¿Son difíciles de reparar desde un punto de visto técnico?

Ren: Técnicamente, son fáciles de arreglar, pero se necesita tiempo. Algunos componentes sencillos producen grandes impactos. Por ejemplo, los EE.UU. cortaron el suministro de tres componentes que solíamos ignorar, porque técnicamente eran fáciles de hacer. Sin embargo, todas las placas de circuito necesitan estos componentes. Si no están disponibles, tenemos que rediseñar todas nuestras placas. Esto implicaría mucho trabajo. Ahora, estos componentes ya están disponibles nuevamente, pero hemos desarrollado ya un chip en los últimos dos meses, por lo que sólo tenemos que comprar otros dos en lugar de tres. Tenemos la capacidad de arreglar todos esos problemas. Tenemos más de 80,000 personas en I+D, y gastamos de 15 a 20 mil millones de dólares en I+D cada año. Podemos enviar a nuestra mejor gente, que está llevando a cabo investigaciones que son fundamentales para el desarrollo de nuestro futuro, para trabajar primero en estos problemas simples pero urgentes. De esta manera, podemos resolver todos nuestros problemas.

Nathan VanderKlippe: ¿Qué les ha dicho a los empleados? ¿Le ha dado un plazo de tiempo a la gente de Huawei para que sus diferentes áreas, tales como hardware, software y componentes, no dependan de la tecnología de los Estados Unidos?

Ren: No les daría un plazo de tiempo, ya que diferentes equipos tienen diferentes tareas y cargas de trabajo. Dejaré que ellos mismos resuelvan los problemas que enfrentan. Nos esforzaremos para resolver nuestros problemas.

Nathan VanderKlippe: Al mencionar que resolverán todos los problemas, ¿se refiere a que todas las áreas de operación de Huawei podrán realizar sus funciones sin depender más de Estados Unidos?

Ren: Sí.

10 Nathan VanderKlippe: Hay informes de que Huawei ha solicitado a Verizon licencias de patentes por mil millones de dólares. Primeramente ¿es precisa esa cifra? Y, en segundo lugar, ¿qué tan grande es el importe de las patentes de Huawei que utiliza Estados Unidos, pero que no han pagado?

Ren: Tenemos casi 90,000 patentes, de las que 11.500 se registraron y concedieron en Estados Unidos. Los Estados Unidos nos han concedido los

derechos legales de estas patentes. Estados Unidos es un país que se rige por la ley, y todas las empresas estadounidenses que hagan uso de nuestras patentes deben pagar la licencia. Estamos negociando las tarifas de licencia con Verizon, y la tarifa que pedimos es razonable, y creo que ellos lo entienden. Somos menos agresivos que Qualcomm cuando se trata de negociaciones similares, y creo que aceptarán nuestra propuesta. Estados Unidos es un país gobernado por leyes, por lo que las empresas pagan las licencias. Mil millones de dólares son el total de las tarifas por el uso de las patentes de Huawei de los últimos cinco años, pero no incluyen las patentes 5G. Estas patentes se negociarán posteriormente.

Nathan VanderKlippe: Mil millones de dólares es un gran número. Huawei ha cobrado un total de 1,500 millones de dólares en los últimos años por concesión de licencias de patentes. Bajo este contexto, es un aumento considerable. ¿Cree que es sólo una pequeña cantidad en comparación con lo que Huawei pueda recibir en el futuro por el uso de patentes de parte de las empresas estadounidenses?

Ren: Yo diría que es sólo un pequeño número. Aunque no hemos recibido muchos pagos por el uso de patentes de otras compañías, porque tenían sus propias patentes, al igual que nosotros. Al final, el importe neto por

las concesiones fue poco. Si las empresas no tenían patentes, tuvieron que pagar más. En general, somos una compañía tranquila y educada, y nuestras tarifas por concesión de licencias son razonables.

Nathan VanderKlippe: Al cobrar el uso de patentes, ¿Huawei se enfoca solamente a Estados Unidos o a todo el mundo, incluyendo Europa, Canadá, Australia, etc.?

Ren: Es para todo el mundo.

Nathan VanderKlippe: ¿Cuál cree que será el monto total que Huawei recibirá por el uso de patentes?

Ren: Definitivamente será mucho menor que lo que pide Qualcomm.

Nathan VanderKlippe: Pero sigue siendo un número muy grande.

11

Nathan VanderKlippe: Platiquemos sobre su hija. Parte de la razón por la que estoy aquí, como canadiense, es porque creo que probablemente China y Canadá han entrado en una fase muy diferente en su relación, en parte ha sido por el papel de su hija. Ella se encuentra ahora en Vancouver. ¿Cuántas veces ha viajado a Canadá? Creo que por lo menos ha ido por lo menos dos veces, pero no sé el número exacto.

Ren: He estado en Canadá muchas veces, pero no

puedo recordar el número exacto. La visita más importante fue en 2017. Durante ese viaje, viajé desde la costa este a la oeste y pasé más de 10 días allí. El propósito principal de esa visita fue estudiar el ambiente de inversión y también visité varias universidades canadienses. Creo que las universidades canadienses son realmente excepcionales. Los tres padres fundadores de la inteligencia artificial (IA) son de Canadá. Durante esa visita, encontramos que había un entorno de inversión sobresaliente y teníamos el plan de colocar nuestro centro de investigación teórica para América del Norte e incluso para todo el mundo, en Canadá.

A medida que Estados Unidos se cierra cada vez más del mundo, muchas personas talentosas no pueden obtener visas estadounidenses. Creo que tienen que trabajar, invertir, y asistir a conferencias en Canadá en su lugar. Creemos que el ambiente y niveles de vida en Canadá son bastante similares a los de los Estados Unidos. Así que planeamos ampliar significativamente nuestra presencia de investigación y construir grandes centros de I+D en Canadá, como lo que anteriormente se hizo en los EE.UU. Ya le he dicho al director de nuestro equipo de investigación en Canadá que vamos a comprar tierras en ciudades como Toronto, Ottawa, Montreal y Vancouver, y construir nuevos centros de I+D allí.

Creo que la colaboración entre Huawei y Canadá

corresponde a los intereses de ambas partes. Los científicos trabajan sobre teorías, pero a veces no saben cómo aplicarlas a escenarios del mundo real. Como empresa, Huawei entiende claramente cómo las teorías pueden ser aplicadas comercialmente, pero no somos tan buenos como científicos en términos de investigación teórica. Así que, si trabajamos juntos, podemos crear sinergia e impulsar la industria. A través de estas asociaciones con Huawei, los profesores podrán enseñar a los estudiantes conocimientos que pueden ser aplicados en escenarios reales. Estos estudiantes no necesariamente trabajarán para Huawei después de su graduación. Aquellos que trabajen para otras empresas también podrán impulsar la innovación en la sociedad. Algunos de nuestros empleados pueden dejar Huawei y seguir aportando innovación a la sociedad. Creo que Canadá tendrá su propio Silicon Valley algún día.

Recientemente, el 5G ha revolucionado el mundo, pero algunas personas en los EE.UU. ven al 5G como algo más preocupante que una bomba atómica. Realmente el estándar del 5G surgió a partir de una tesis matemática publicada por un profesor turco en 2007. Huawei asignó a miles de científicos y expertos para llevar a cabo estudios y análisis en profundidad en seguimiento a esa tesis, mientras que otras empresas en el mundo hicieron lo mismo. Juntos hemos convertido esa investigación en papel en un estándar para el

desarrollo del 5G. El profesor turco quizá no sabía cuáles serían las aplicaciones de sus tesis, y después de darse cuenta se sorprendió de lo logrado.

El 5G será una herramienta para la IA en el futuro. Como acabo de decir, los tres padres fundadores de la IA son de Canadá. Ya son líderes prominentes en su campo. No vemos ninguna razón por la cual Canadá no podría convertirse en el futuro líder de la Inteligencia Artificial. Si Canadá construye fuertes capacidades en IA, y un robot alimentado por IA puede hacer el trabajo de 10 personas, entonces el país se convertirá en una potencia industrial con un mano de obra equivalente a 300 millones de personas. ¿Cuál es la mayor desventaja de Canadá? Aunque su gente es brillante, tiene poca población. Esto significa que Canadá no tiene ventajas en la producción tradicional. Pero con la amplia aplicación de la IA, la fortaleza de Canadá se puede aprovechar plenamente, lo que le permitiría convertirse en una potencia industrial. Puedes realizar un recorrido por nuestras líneas de producción. Aunque sólo tenemos un poco más de 6,000 técnicos, nos apoyan en el sistema de producción para la generación de ingresos de más de 100 mil millones de dólares.

Durante mi visita en 2017 a Canadá, conocí a dos de los tres padres fundadores de la IA; el otro no estaba en Canadá en ese momento. Ahora, tanto China como

EE.UU. están haciendo grandes esfuerzos por ponerse al día en el tema de la IA. Dada su ventaja, Canadá debe aprovechar esta oportunidad estratégica. Hasta ahora, no hemos cambiado la estrategia de hacer grandes inversiones en Canadá.

Nathan VanderKlippe: Acaba de mencionar que planea comprar varias tierras en Canadá. ¿Ya las han comprado? ¿De qué tamaño son? ¿Han planeado cuántas personas podrán trabajar en algunos de estos centros?

Ren: Hemos comprado 500 acres de tierra en el Reino Unido para que podamos construir una fábrica de chips ópticos. Nuestros chips ópticos los producimos en el Reino Unido y son de vanguardia mundial. Planeamos construir un hermoso campus allí, al igual que el de Dongguan, con el fin de atraer a más talento de todo el mundo.

Canadá también tiene un hermoso entorno. Actualmente mientras que los EE.UU. endurecen sus políticas de visas para los científicos, creo que Canadá debería relajar sus políticas para atraer más científicos de otras partes del mundo. De esta manera, más científicos de Oriente Medio, Europa del Este y otros países y regiones estarán dispuestos a trasladarse a Canadá. Trataremos de reclutar a esos científicos para que trabajen en investigación teórica en Canadá. Por eso me quedé en Canadá más de 10 días en 2017.

Nathan VanderKlippe: Mencionó que aumentará la inversión en Canadá, ¿cuál será la escala de inversión? ¿100 mil millones o 10 mil millones de dólares? Es posible que no tenga una cifra exacta, pero ¿cuál es su plan de inversión?

Ren: Definitivamente será una inversión a gran escala. Si los conflictos actuales entre Huawei y Estados Unidos, así como entre Huawei y Canadá, no hubieran sucedido, Canadá probablemente se habría convertido en el centro global para investigación teórica de Huawei. Canadá tiene una ventaja: está muy cerca de los EE.UU. y tiene sistemas sociales y jurídicos similares, así como un ambiente de vida similar al estadounidense. Así que un montón de talentos que no pueden entrar a EE.UU. o no quieren quedarse ahí, pueden ir a Canadá. En las próximas décadas, creo que la mayor evolución tecnológica provendrá de la IA y la biociencia.

Nathan VanderKlippe: Con respecto a esta idea de Canadá convirtiéndose en el centro global de Huawei en investigación teórica, ¿sigue Huawei promoviendo ese proyecto, o ha cambiado por todo lo que ha sucedido en los últimos siete meses?

Ren: La dirección del plan permanece inalterada, pero el ritmo de la implementación ha cambiado. Aún así, no cambiará nuestra estrategia de invertir y desarrollar en Canadá.

Nathan VanderKlippe: Me gustaría que los lectores tengan un mejor entendimiento de la escala de inversión que hará Huawei en el futuro en Canadá, ¿será de varios miles de millones de dólares?

Ren: Al menos varios miles de millones de dólares, de eso no habría problema.

12 Nathan VanderKlippe: Todavía tengo otra pregunta con relación a usted y su hija. Meng Wanzhou personalmente tenía vínculos con Canadá, donde además tiene propiedades. ¿Tiene usted lazos personales con Canadá? ¿Tiene propiedades o inversiones?

Ren: No, porque mi inglés no es bueno, no podría vivir en Canadá, no sería capaz de ir a compras, ni de manejar, me perdería y no encontraría el camino de regreso. Así que en el futuro seguiré viviendo en China.

Nathan VanderKlippe: Pero Meng Wanzhou viaja frecuentemente a Canadá, ¿estuvo en octubre del año pasado ahí?

Ren: Ella viaja a muchos lados, y no sé dónde fue exactamente.

Nathan VanderKlippe: ¿Cuándo se enteró Huawei de la orden de arresto de EE.UU. contra Meng Wanzhou?

Ren: Ella fue detenida el 1 de diciembre, y yo me enteré de esto el 3 de diciembre. Ella iba a ir a Argentina para presidir una reunión. Después de enterarme de su detención, viajé a Argentina para presidir esa reunión yo mismo el 4 de diciembre.

Nathan VanderKlippe: ¿Lo que usted quiere decir es que nadie en Huawei tenía alguna idea de que había una orden de arresto para Meng Wanzhou?

Ren: Nadie lo sabía. De lo contrario, ¿por qué iría ella misma a chocar contra la pared?

Nathan VanderKlippe: Este es justo el motivo de mi pregunta, ya que cada país al que planeaba viajar, como Argentina, México, Costa Rica y Francia, tienen un tratado de extradición con los Estados Unidos. También Australia.

Ren: Algunos países fueron inteligentes al rechazar las sugerencias de EE.UU.

Nathan VanderKlippe: ¿Cómo sería tomar una acción inteligente?

Ren: En realidad nadie debería involucrarse en este tema, porque es un asunto de los Estados Unidos, y ellos mismos pueden resolverlo. En el momento en que Canadá se involucró, ustedes, al igual que nosotros, sufrieron las consecuencias. Me da mucha pena este asunto.

13

Nathan VanderKlippe: Sobre este tema, tanto Huawei como Canadá son víctimas, incluso también víctimas canadienses, que es el caso de Michael Kovrig y Michael Spavor, que fueron detenidos y encarcelados en China. Ellos también son víctimas en este asunto. ¿Por qué Huawei no ha presionado al gobierno chino, solicitando que sean liberados?

Ren: Entiendo que se trata de acciones legales emprendidas por el gobierno chino. Nosotros sólo somos una empresa, y no hay mucho que podamos hacer. Creemos en el sistema jurídico de Canadá y los Estados Unidos. Meng Wanzhou es inocente, y creemos que este caso se pueda resolver por medios legales. Así que estamos recurriendo a este camino, en lugar de buscar ayuda del gobierno.

Meng Wanzhou no ha cometido ningún delito en Canadá o en cualquier otro lugar del mundo, y mucho menos este caso satisface el principio de doble incriminación, por lo que, si la solicitud de extradición de EE.UU. es aprobada, sería una violación a la ley canadiense. Si Canadá libera a Meng Wanzhou, esto mostraría que Canadá es verdaderamente un país regido por la ley. Si Canadá sólo lo hace después de obtener el permiso de EE.UU., creo que la imagen del país podría verse dañada. Esperamos que Canadá pueda cumplir de forma independiente sus propias leyes y reglamentos.

Meng no ha cometido ningún crimen en Canadá, y este caso no satisface el principio de doble criminalidad de la Ley de Extradición del Canadá. Por lo tanto, el procedimiento de extradición debería anularse.

Nathan VanderKlippe: Hay un debate en Canadá ahora. En Canadá, el Ministro de Justicia tiene el poder de intervenir, en cualquier momento, para cancelar el procedimiento de extradición. Incluso el ex primer ministro canadiense ha dicho que así debería hacerlo. ¿Cuál es su opinión al respecto?

Ren: Creo que la opinión pública sobre esto es correcta. Basado en investigaciones judiciales, ha habido pruebas de que las autoridades policiales canadienses han violado la ley mientras detenían a Meng Wanzhou en el aeropuerto. Creo que sería un movimiento proactivo, sabio y legítimo si el ministro cancelara el procedimiento de extradición. No queremos que el caso de Meng Wanzhou afecte las relaciones entre nuestros dos países, entre dos pueblos, o cualquier oportunidad futura de desarrollo.

Yo personalmente soy de mente abierta. No tengo opiniones negativas sobre Canadá, a pesar de lo que le ha pasado a mi familia. Nosotros, como empresa, continuamos reclutando a muchos más investigadores en Canadá este año, y seguimos invirtiendo en Canadá, sin involucrarnos para cambiar sus pasos.

Creo que el caso de Meng debe ser abordado a través de los procedimientos legales canadienses. Creo que en este momento es probablemente el mejor momento para resolver este problema. Ambas partes deben tratar de desatar este nudo. Puede haber diferentes maneras de hacerlo, pero creo que puede valer la pena las acciones que pudiese tomar el Ministro de Justicia.

Nathan VanderKlippe: Usted ha dicho una y otra vez que confía en el proceso judicial y tribunal. ¿Por qué hasta ahora se está haciendo uso de métodos políticos para ser resuelto?

Ren: El ministro de Justicia puede intervenir y ejercer este poder. Eso es parte del sistema legal de Canadá y está también de conformidad con la Ley de Extradición de Canadá.

14 Nathan VanderKlippe: Bajo la situación actual, ¿cómo evalúa las posibilidades de que Canadá instale los equipos de tecnología 5G de Huawei?

Ren: Creo que es un asunto del gobierno y operadoras de telecomunicación canadienses para decidirlo. No depende de Huawei. Al igual que vender ropa en el centro comercial, los clientes compran su ropa dependiendo de su disposición a gastar dinero. No podemos decidir en lugar de los clientes. Eso está más allá de nuestras capacidades.

Permítanme compartir una historia con usted. ¿Por qué Europa se desarrolló más rápido que China en el pasado? Hace varios cientos de años, había trenes y barcos en Europa, mientras que China todavía confiaba en los carruajes tirados por caballos como medio de transporte. En China, esos carruajes eran definitivamente más lentos y con menos capacidad de carga, mientras que, en Europa, los trenes funcionaban mucho más rápido, y los barcos podrían llevar aún más carga. Europa había alcanzado la industrialización. La velocidad es muy importante para el desarrollo de una sociedad. Cuando una sociedad cambia del transporte físico a la transmisión de información, su desarrollo económico será más rápido.

Hace 20 o 30 años, China estaba poco desarrollada. Con el tiempo, sin embargo, intensificó sus esfuerzos para construir sistemas de información. Esta es una de las razones por las que la economía de China se ha puesto al día. 5G es un sistema de alta velocidad. Cuando las redes 5G estén completas, el costo por bit para usar el tráfico de datos disminuirá drásticamente. Esto desempeñará un papel muy importante en el impulso del desarrollo de la cultura, la educación y la economía, entre otras cosas. Ciertamente, los Estados Unidos no podrán construir una red de información avanzada, porque no les venderemos nuestros productos. Si Canadá puede poner en su lugar una

infraestructura de información de alta velocidad, es muy probable que los inversores de otras partes del mundo vengan a Canadá. Si usted está interesado, puede mirar la correlación entre los cambios en el tráfico de datos y el crecimiento económico en los últimos 30 años en diferentes países. A través de esta comparación, usted encontrará que los países cuya infraestructura de la información crece más rápido, también tienen economías que crecen más rápido. Si tiene tiempo en el futuro, conseguiré a alguien para darle información detallada sobre el ejemplo de Corea del Sur, que es un país con un desarrollo de información muy rápido, y una tasa de desarrollo económico veloz. Estados Unidos tardará en hacerlo, pero si Canadá se apura, tendrá una ventaja para las inversiones.

15 Nathan VanderKlippe: En el Instituto Huawei de Ottawa, hay otras tres personas muy capacitadas que solían trabajar en Nortel, incluidos algunos de sus subordinados que también trabajaban en esa compañía. ¿Es cierto que Huawei tomó la tecnología de Nortel y reclutó a estas personas para luego establecer su propia institución de I+D en Canadá, y gradualmente desarrollarse y crecer?

Ren: Después de que Nortel estuviera en bancarrota, reclutamos a esas personas que acaba de mencionar. En

ese momento, Nortel no tenía la tecnología de la que estamos hablando hoy; sólo tenían personas talentosas. Cuando esas personas talentosas estaban fuera del trabajo, era natural que buscaran otros trabajos. Cuando Nortel entró en quiebra, el 3G acababa de empezar a desarrollarse en el mundo. A medida que la industria evolucionó del 3G al 4G, y luego al 5G, esas personas también mejoraron durante este proceso. Con lo que han contribuido a Huawei es con lo que tenían en sus mentes. Definitivamente no es robo de propiedad intelectual. Una de las mayores contribuciones de Nortel fue mejorar la capacidad de las redes de transmisión óptica a 10G. Desafortunadamente, Nortel se derrumbó porque la burbuja de IT se reventó. Hoy en día, nuestras redes de transmisión óptica cuentan con una capacidad de 800G. Por supuesto, tenemos que construirla sobre las contribuciones de los predecesores para lograr un mayor éxito. Sin embargo, no hay propiedad intelectual involucrada en esto, y es esencialmente nuestra propia invención.

En algún momento pensamos en adquirir Nortel, pero no lo completamos por razones comerciales.

Nathan VanderKlippe: ¿Cuánto hubiera costado la compra de Nortel?

Ren: Nunca llegamos a hablar sobre precios. Sólo hablamos de la forma de adquisición. En 2003,

planeábamos vender Huawei a Motorola por 10 mil millones de dólares. Pero durante la misma semana en que se suponía que el acuerdo iba a ser aprobado, hubo un cambio en la junta de directores de Motorola y el nuevo presidente rechazó el acuerdo, por lo que la adquisición fracasó. Varios años más tarde, Motorola se derrumbó. Huawei también pensó en comprar Motorola, pero no se llevó a cabo. Es sólo una de esas oportunidades perdidas en la historia.

16 Nathan VanderKlippe: Actualmente hay personas que dicen que, debido a la guerra fría tecnológica, es inevitable que la tecnología se divida en dos partes: una influenciada por Estados Unidos y otra por China. ¿Está de acuerdo con estas opiniones? ¿Cree que la situación actual no seguirá el camino anterior, sino que continuará por el camino de una guerra fría tecnológica?

Ren: No creo que esta suposición sea acertada. El mundo debe moverse hacia la interconectividad. Si un estadounidense tiene que obtener un nuevo teléfono con el fin de hacer una llamada telefónica a China, o si una persona china tiene que conseguir un nuevo teléfono para hacer una llamada telefónica a los Estados Unidos, se trataría entonces de un retroceso en la sociedad humana. En el futuro, la sociedad de la información sólo

se volverá más interdependiente. En particular, a medida que el software define todo y la nube se vuelve más frecuente, las cosas se complicarían más si el mundo se divide. No es sabio ni realista para ciertos políticos buscar dividir la tecnología en diferentes campamentos. Por ejemplo, si las empresas estadounidenses no pueden vender componentes a otros países, esas empresas se reducirán. Como resultado, el costo de su producción aumentará y los consumidores tendrán que pagar más. El objetivo de la globalización es asignar recursos de una manera óptima. El costo de los servicios que las personas disfrutan hoy en día es relativamente bajo. Si la comunidad tecnológica se dividiera en dos campos, las economías sufrirían. No creo que Wall Street esté de acuerdo con esta idea. La gente en EE.UU. dice que Wall Street tiene una voz muy grande, ¿no?

17 Nathan VanderKlippe: Quiero hacerle una pregunta muy específica. Usted ha dicho repetidamente que Meng Wanzhou no es culpable, pero una de las evidencias en su contra por parte de Estados Unidos es una presentación de PowerPoint. ¿Cuál es su opinión de cómo EE.UU. consiguió esa presentación? ¿Lo hicieron por medios legítimos? ¿Cree que la presentación es una prueba que pueda ser admitida en la corte?

Ren: El banco estuvo en contacto con Huawei desde el comenzó hasta el final del período en el que Skycom mantenía relaciones comerciales con Irán. El banco sabía sobre los negocios de Skycom en Irán, así como su relación con Huawei. Eso duró varios años. En una ocasión el banco invitó a Meng Wanzhou a tomar café donde ella presentó varias diapositivas, pero en general esa presentación no era engañosa. ¿Por qué el banco quiso llevarse esas diapositivas? No lo sabemos. Esperamos que las cosas puedan aclararse después de que el procedimiento de juicio se haya completado en el Tribunal de Distrito Este de Nueva York de Estados Unidos.

18

Nathan VanderKlippe: Huawei ha sido, de alguna manera, pionero para el sector empresarial chino en términos de una empresa china con sede en el país asiático, con producción de origen chino, que ha tenido éxito internacional. La mitad de sus ingresos vienen de mercados internacionales. Como hemos visto, hay reglas, algunas de ellas bastante recientes en China, que establecen el mandato de compartir inteligencia con China. No quiero preguntar acerca de esas reglas específicas porque he leído opiniones legales sobre ellas por parte de Huawei. Lo que me gustaría preguntar es si ¿debido a la existencia de estas reglas,

se dificulta que cualquier otra empresa china tenga éxito en el extranjero? ¿Son estos requisitos obstáculos para la internacionalización de las empresas chinas? Si es así, ¿ha presionado Huawei un poco para que esas reglas sean menos estrictas? ¿Cree usted que esas reglas deben ajustarse?

Ren: En primer lugar, no tenemos la capacidad para modificar las leyes. Sin embargo, en la Conferencia de Seguridad de Múnich, Yang Jiechi, miembro del Buró Político del Comité Central del Partido Comunista de China (PCCh) y director de la Oficina de la Comisión de Asuntos Exteriores del Comité Central del PCCh, dejó muy claro que el gobierno chino nunca solicitará a las empresas que instalen puertas traseras. En marzo de este año, el Primer Ministro chino, Li Keqiang, reiteró entonces esta posición en una conferencia de prensa durante la Segunda Sesión de la Asamblea Popular Nacional. Recientemente, cuando el Primer Ministro Li visitó nuestro stand en la Cumbre 16+1 de este año en Croacia, incluso le dijo directamente a nuestro personal que no se instalen puertas traseras. Esto fue una muestra de apoyo y fortaleza para nuestra compañía, una fuerza que nos respalda para nunca obtener información de otros países. Es por eso que podemos firmar acuerdos de "Redes de Huawei sin puertas traseras ni espionaje" con los países interesados.



Escanear el código
QR para la Versión
Digital