

ENTREVISTAS CON LA PRENSA

PALABRAS DE REN

2019.10
—
2019.11



Escanear el código
QR para la Versión
Digital

ENTREVISTAS CON LA PRENSA PALABRAS DE REN VOLUMEN VII

VOLUMEN VII







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

Octubre de 2019

01. Entrevista de Ren Zhengfei con Kyodo News	01
02. Mesa redonda de Ren Zhengfei con representantes de medios de comunicación árabes	36
03. Entrevista de Ren Zhengfei con Euronews	72

Noviembre de 2019

04. Entrevista de Ren Zhengfei con el Wall Street Journal	119
05. Mesa redonda de medios alemanes con Ren Zhengfei	162



Entrevista de Ren Zhengfei con Kyodo News

16 de octubre de 2019, Shenzhen, China

Ren: Gracias por venir. Antes de comenzar, me gustaría expresar mi sincera aflicción por las personas afectadas por el tifón Hagibis en Japón. También me gustaría felicitar a Akira Yoshino por haber ganado el Premio Nobel. Él se ha dedicado a sus estudios durante 38 años. Para Huawei, este tipo de actitud es un ejemplo. Si los científicos en China pudieran centrar sus esfuerzos en proyectos únicos y trabajar incesantemente durante 38 años seguidos, seríamos un país aún más próspero.

Japón es un país del que tengo una muy buena impresión. Mi familia y yo, todos sentimos una gran admiración por su país. Creo que hay muchas filosofías que podemos aprender del pueblo japonés. También me alegra tener una entrevista con ustedes hoy. Siéntanse con libertad para formular cualquier pregunta que deseen. Las preguntas incómodas también serán bienvenidas.

01 **Tomoji Tatsumi, jefe de redacción en China, *Kyodo News*:** Gracias por su tiempo, Sr. Ren. La primera vez que conocí a un empleado de Huawei fue en Shanghái, en 2012. En aquel entonces, yo era jefe de redacción en esa ciudad. Me encontraba asistiendo a un almuerzo organizado por el Centro de Investigación de Huawei en Shanghái. Antes de esa oportunidad, no sabía nada de Huawei. Esa fue la primera vez que me enteré

de que China contaba con una empresa privada tan grande.

Desde entonces, he tenido el honor de mantenerme en contacto con algunos empleados de Huawei. Si no estoy equivocado, el director de asuntos mediáticos de la sede central de Huawei en aquel entonces era Scott, un estadounidense. En ese momento, Huawei había desarrollado un prototipo de teléfono móvil, y él nos presentó el teléfono de manera muy alegre. Desde entonces, he prestado mucha atención a Huawei y siempre he deseado tener la oportunidad de entrevistarle. Actualmente, podemos ver que los teléfonos de Huawei son muy populares en todo el mundo. Además, mi sueño de entrevistarle se ha hecho realidad. Por lo tanto, es un gran placer y un honor. Permítale decirle oficialmente que es un placer conocerle.

Ren: Me alegra mucho saber que usted ha visitado anteriormente nuestro Centro de Investigación de Shanghái. De hecho, Huawei ha entrado en el sector de los teléfonos móviles por accidente. Cuando nos estábamos preparando para vender sistemas 3G al mundo, nos dimos cuenta de que era imposible hacerlo sin teléfonos 3G. Por lo tanto, intentamos fabricar esos teléfonos por cuenta propia.

¿Puede imaginar lo grandes que era los primeros

teléfonos móviles 3G? Usted probablemente conozca bien el Toyota Coaster. Pues bien, cada automóvil Coaster podía transportar solo uno de esos teléfonos. Lo que quiero decir, es que los componentes del teléfono podían ocupar la totalidad del vehículo. Ese automóvil condujo al teléfono por Shanghái para que pudiéramos evaluar nuestras estaciones base. A partir de ese momento, nos ha llevado más de 10 años achicar este “teléfono de Coaster”, paso a paso, hasta convertirlo en lo que usted puede ver hoy en día. En las etapas tempranas de nuestra expansión hacia el sector de teléfonos móviles, hemos tenido más fracasos que éxitos, y hemos experimentado altibajos. En la actualidad, hemos comenzado a ver pequeños éxitos en este sector, pero aún ninguno de gran envergadura. Por lo tanto, debemos trabajar aún más.

Nuestro Centro de Investigación en Japón posee una sólida alianza con firmas japonesas. Los japoneses son los mejores en el mundo en fabricar muchos productos de manera muy exquisita. Por ejemplo, los teléfonos móviles de su país son muy compactos. Esta es una de sus fortalezas. Por lo tanto, invertiremos mucho en Japón y trabajaremos aún más estrechamente con firmas japonesas.

02

Tomoji Tatsumi: Deseo hacerle una pregunta acerca de la guerra comercial entre China y los Estados Unidos.

No tenemos en claro cuáles serán los resultados de esta guerra comercial. Algunos dicen que China y los Estados Unidos han iniciado una nueva guerra fría. ¿Cuál es su punto de vista acerca de esto? ¿Cree que se ha llegado a ese punto? De no ser así, ¿cree que esto sea posible en el futuro?

Ren: No creo que China y los Estados Unidos comiencen una nueva guerra fría. Los Estados Unidos se están cerrando cada vez más ante el resto del mundo, mientras que China es cada vez más abierta. Por cada paso que los Estados Unidos dan en sus esfuerzos por cerrarse, China da un paso hacia la apertura. Una guerra fría ocurrirá solamente cuando ambos países se cierren. Sin embargo, como China sigue abriéndose, no creo que vaya a ocurrir una nueva guerra fría.

Los Estados Unidos no pueden darse el lujo de abandonar el mercado chino porque, sin este mercado, la economía estadounidense se vería afectada. Tomemos a los vehículos como ejemplo. Actualmente, China cuenta con 400 millones de automóviles en las carreteras. Si, en promedio, un vehículo se reemplaza cada 10 años, China requerirá entre 40 y 50 millones de automóviles nuevos cada año. El año pasado, China formuló un plan para la apertura de su sector automotor en los próximos cinco años. Los fabricantes extranjeros de automóviles podrán establecer filiales de

capitales totalmente extranjeros en China sin tener que transferir sus tecnologías a China. En este periodo de cinco años, los aranceles aplicables a los automóviles también caerán significativamente.

Los chinos adoran los automóviles europeos y japoneses. Los automóviles europeos son conocidos por ser lujosos, mientras que los automóviles japoneses son conocidos por su calidad. Los automóviles estadounidenses son generalmente espaciosos, pero consumen más combustible. Los Estados Unidos deberían trabajar más para lograr que a los chinos les gusten los automóviles estadounidenses. Sin embargo, debido a la guerra comercial, se ha impuesto un arancel adicional de un 25 % a los automóviles estadounidenses. Ya es bastante difícil para los automóviles estadounidenses competir con los japoneses, incluso sin el incremento en los aranceles. ¿Un 25 % adicional no haría que les sea aún más difícil competir?

Si el Gobierno estadounidense tiene dudas y desea volver a abrirse en algunos años, ya sería demasiado tarde, porque, para ese entonces, los automóviles europeos y japoneses ya se habrán adueñado del mercado chino. Es imposible para los Estados Unidos abandonar la globalización. Sigue necesitando al mercado chino.

El sector financiero de China se ha mantenido

relativamente abierto durante los últimos dos años. En tanto China continúe con esta apertura, el mundo jamás se partirá en dos dentro del contexto de la globalización. Los conflictos comerciales entre China y los Estados Unidos se pueden resolver a través de negociaciones, y China y Japón han dado un buen ejemplo de esto. China y Japón han tenido algunos conflictos a través de los años, pero el Gobierno japonés siempre ha separado la política de la economía. Hemos sido testigos de algunos conflictos políticos entre ambos países a través de los años, pero sigue habiendo una relación económica muy estrecha. El presidente Xi visitará Japón el año que viene, y creo que las relaciones entre China y Japón llegarán a niveles nuevos después de esa visita. Las relaciones políticas mejorarán y la cooperación económica se fortalecerá, lo que beneficiará enormemente a ambos países.

China y Japón son sumamente complementarios. China es un país que sabe de la integración de sistemas, mientras que Japón está a la vanguardia con la ciencia de materiales y la producción de precisión. Si trabajan juntos, ambos países pueden crear productos magníficos.

Siempre he deseado que China, Japón y Corea del Sur establezcan una zona de libre comercio donde estas tres potencias industriales puedan sacar todo el provecho posible de las fortalezas de cada país. Aun

así, necesitaríamos productos agrícolas. Por eso, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) podría proponer su participación en esta zona de libre comercio mediante el suministro de productos agrícolas y la compra de productos industriales. De este modo, la zona de libre comercio podría conectarse con países de la ASEAN.

Al ver este bloque, caracterizado por una población tan elevada, la UE también querría participar para vender sus productos. ¿Qué faltaría si la ASEAN y la UE se unieran a una zona de libre comercio entre China, Japón y Corea del Sur? Energía. Los países de Oriente Medio y de Asia Central estarán más que complacidos en transportar petróleo y gas natural hacia este enorme mercado, caracterizado por una enorme población y economías desarrolladas. Esto dará lugar a una inmensa alianza entre Europa y Asia, lo que definitivamente nos ayudará a salir de una recesión económica.

Para que esta gran alianza se haga realidad, las relaciones entre China y Japón son fundamentales. Si ambos países resuelven sus diferencias y trabajan juntos, pueden tener un rol primordial en la conexión de toda la región. Realmente espero que el presidente Xi llegue a buenas conclusiones con el primer ministro Abe durante su visita a Japón el año que viene.

03

Tomoji Tatsumi: Hablemos ahora del 5G. Los conflictos entre China y los Estados Unidos giran principalmente en torno a la competencia por el dominio de la tecnología de alta gama. ¿Qué compañía puede representar al sector de tecnologías de la información de China? Creo que la respuesta es: Huawei. ¿Está de acuerdo con que hay competencia por la supremacía tecnológica en el mercado internacional?

Ren: No estoy de acuerdo con la idea de competir por la supremacía tecnológica. En un mercado globalizado, todos son interdependientes. Si una compañía fabrica un producto de manera completamente independiente, finalmente se rezagará. La segunda ley de la termodinámica se basa en la entropía. Un sistema aislado nunca pierde su equilibrio porque no intercambia energía con el mundo exterior. Como resultado, la entropía del sistema solo puede incrementarse, y el sistema terminará muriendo de entropía.

No estoy de acuerdo con la búsqueda del autoabastecimiento. Todos deberíamos cumplir nuestros propios roles dentro del mercado globalizado y deberíamos integrar los mejores componentes del mundo suministrados por diferentes empresas y así lograr los mejores productos posibles para la humanidad. Si fabricamos cada componente por nuestra cuenta, nunca podremos fabricar los mejores

productos. Actualmente, estamos utilizando nuestros propios componentes para poder sobrevivir a la crisis que ocurrirá cuando los Estados Unidos dejen de suministrarnos productos. Creo que podemos sobrevivir, pero no puedo garantizar que sigamos siendo la compañía más avanzada de aquí a entre tres y cinco años. Por lo tanto, debemos contar con la división de trabajo global para seguir avanzando.

Tanto Japón como los Estados Unidos y Europa tienen virtudes propias y exclusivas, y los chinos son un pueblo que se esmera mucho. Solo si trabajamos juntos podremos producir las mejores cosas del mundo. Por lo tanto, debemos seguir el camino de la globalización sin vacilar.

No me preocupa que la Lista de entidades pueda poner en peligro a la supervivencia de Huawei, pero realmente me preocupa que podamos dejar de ser una compañía avanzada en un periodo de tres a cinco años. Creemos firmemente en la globalización, y espero que los científicos chinos puedan aprender de Akira Yoshino, quien ha pasado 38 años de su vida trabajando en una misma cosa. Si hacen eso, tendrán la capacidad de proporcionar elementos avanzados para que la humanidad siga hacia adelante.

Estados Unidos es un país fabuloso, porque ha utilizado cultura y sistemas de avanzada, así como

estrictos mecanismos de protección IP, para atraer a los mayores talentos del mundo para que innoven en el país. Las innovaciones son el resultado de décadas o cientos de años de trabajo duro. Estas innovaciones han permitido cultivar una tierra muy fértil en los Estados Unidos. Estados Unidos afirma que fabricarán equipos mejores que los nuestros en algunos años. No tengo ninguna duda de eso. Me preocupa que la gente pueda pensar que podremos seguir prosperando tras sobrevivir a la crisis. Pero esto no es posible. Por lo tanto, estoy decidido a seguir el camino de la globalización y a oponerme al autoaislamiento.

04 Tomoji Tatsumi: Mis preguntas se relacionan con la Lista de entidades y las relaciones entre China y Japón. Si Estados Unidos no quita a Huawei de esta lista, ¿significa eso que Estados Unidos desea desvincularse de China? ¿El Gobierno chino también está considerando esta posibilidad? ¿Cree usted que la situación actual entre China y Estados Unidos seguirá así durante algún tiempo?

Ren: No creo que las tecnologías chinas y estadounidenses se desvinculen. Por el contrario, seguirán siendo interdependientes. Incluso si a Huawei no se la quita de la Lista de entidades, solo se bloquea a Huawei, mientras que otras empresas pueden seguir comprando productos

a los Estados Unidos. No tenemos el poder suficiente para cambiar la tendencia de la globalización. Muchas otras compañías que no están incluidas en la Lista de entidades impulsarán la globalización. Huawei es un grano de arena en el mar del desarrollo económico, y no tendremos un gran impacto en la sociedad entera. Espero que la gente no se aisle de los Estados Unidos por compadecerse de Huawei. Nos están atacando; por lo tanto, otras compañías que no reciben ataques deberían aprovechar esta oportunidad para desarrollarse y crecer.

Tomoji Tatsumi: Se dice que, si comenzara una nueva guerra fría donde China y los Estados Unidos estuvieran completamente desvinculados, el mundo tendría dos comunidades económicas: una liderada por China y, la otra, por los Estados Unidos. ¿Cree que esto podría ocurrir?

Ren: No creo que eso ocurra. La historia ha demostrado que, cuando cerramos puertas, solo damos pasos hacia atrás. La única forma de progresar es a través de la apertura. Algunos políticos están tratando de desvincular las economías estadounidense y china, pero muchas compañías son reacias a hacerlo, ya que eso afectaría a sus ventas. ¿Cómo podrían aceptar ese tipo de situación? Quieren vender más de lo que tienen, sean aviones, vehículos o componentes electrónicos. Los proveedores no van a aceptar de brazos cruzados que les fuerce

a vender menos productos. Vender más productos es el objetivo de todo negocio. Las dos economías no se dividirán siempre que la gente siga tratando de comprar y vender cosas.

05 Tomoji Tatsumi: Japón atravesó una etapa de crecimiento rápido en los 60 y 70. Muchas compañías japonesas intentaron alcanzar e incluso superar a los Estados Unidos. ¿Ustedes tienen un objetivo similar?

Ren: Solo podemos superar a algunas compañías estadounidenses en algunos ámbitos. No podemos superar a los Estados Unidos en todos los ámbitos, ya que se trata de un país muy poderoso y con muchos recursos tecnológicos. Solo podemos lograr algunos avances en determinados ámbitos. Eso es lo que podemos lograr.

06 Tomoji Tatsumi: Esta pregunta se relaciona con el 5G y las comunicaciones futuras. En este momento, el mundo está entrando en una era de 5G, e incluso entrará en una era del 6G en el futuro. Durante este proceso, ¿qué cambios ocurrirán en China o en Huawei? ¿Cuál será el rol de Huawei en una sociedad de 5G?

Ren: En el caso del 5G, Huawei está por el momento

a la vanguardia, ya que hemos invertido mucho y desde hace tiempo. Pero esto no significa que vayamos a ser los líderes por siempre. También hemos estado investigando el 6G. El 6G utilizará espectros de frecuencias más elevadas, por lo que el ancho de banda será mayor, mientras que la cobertura de las redes será limitada. Ese es el motivo por el cual aún no la hemos considerado como una tecnología dominante. Es posible que aún debamos esperar otros 10 años para ver aplicaciones reales del 6G. Nuestros logros en el 5G no habrían sido posibles sin Japón, y seguiremos comprando componentes japoneses a gran escala.

Tomoji Tatsumi: Cuando usted dice que el 6G llegará en aproximadamente 10 años, ¿quiere decir que faltan 10 años para ver usos comerciales del 6G?

Ren: Esa es mi estimación conservadora y personal. Tal vez falten menos de 10 años. En países como Japón, que es muy avanzado en tecnologías de fibra, el 6G probablemente tenga usos comerciales más rápidamente si se lo aplica solamente en la red de acceso en lugar de hacerlo en toda la red de comunicaciones inalámbricas. En Huawei, realmente nos preocupa saber si es necesario lograr un ancho de banda más elevado, porque el que proporciona el 5G ya es demasiado elevado como para agotarlo. Seguimos necesitando medir las necesidades sociales reales de

ancho de banda según el uso real del 5G en nuestra sociedad.

A medida que nuestra sociedad evolucione, la demanda de los consumidores aumentará. La aplicación de tecnologías nuevas debe seguir el camino marcado por la demanda. Toda tecnología nueva que vaya más allá de lo que los consumidores realmente necesiten podría fracasar fácilmente.

07 Tomoji Tatsumi: En la actualidad, el 5G y la inteligencia artificial parecen estar estrechamente relacionados. Lo que se deduce naturalmente es que el 6G impulsará una aplicación incluso más amplia de la IA. En la actual era del 4G, los smartphones ya son ubicuos. ¿Cree que el modo en que vivimos se reestructurará en el futuro?

Ren: El modo en que cambiará la forma en que vivimos está simplemente más allá de mi imaginación. La sociedad de la información evoluciona muy rápidamente. No olvidemos el hecho de que, hace algunos años, o incluso antes, la transmisión de datos era probablemente una preocupación para periodistas como usted. La transmisión de datos que solía tardar dos días y dos noches a través de una red de telecomunicaciones con una velocidad de 64 kbps hoy por hoy solo tarda un segundo.

Por aquel entonces, si usted deseaba utilizar el Internet en el hogar, debía cablear el hogar a una línea telefónica. La invención del Sr. Jobs [del iPhone] ha permitido la existencia del Internet móvil, que ha erupcionado como un volcán, lo que ha creado un enorme impacto. La combinación del 5G y la IA definitivamente impulsarán el progreso social de un modo tan impresionante que no puedo siquiera imaginar.

Tomoji Tatsumi: En la era futura del 5G y la IA, ¿cree que habrá innovaciones o invenciones revolucionarias, como la del Sr. Jobs, que conduzcan al auge del Internet móvil? ¿Esa invención vendrá de Huawei?

Ren: Creo que la IA tendrá un impacto aún más profundo que el de la invención del Sr. Jobs. Sin embargo, esta invención revolucionaria no vendrá necesariamente de Huawei.

Tomoji Tatsumi: Usted ha mencionado que el 5G y el 6G serán una aportación significativa para el mundo. ¿En qué dirección se desarrollará Huawei? ¿Tendrá un rol clave en el impulso de la adopción del 5G y el 6G?

Ren: Cuando se generan cantidades enormes de datos, el paso fundamental siguiente es la transmisión y la canalización de esos datos. Huawei seguirá centrada en la canalización, la distribución, el almacenamiento y el procesamiento del tráfico de la información. Nuestra

empresa no se desviará de ese camino.

08 Tomoji Tatsumi: Se ha reconocido internacionalmente que Huawei es una empresa muy poderosa en el mundo de la tecnología, y que incluso puede marcar el camino del desarrollo de muchas tecnologías. Algunas personas han dicho que el motivo del ataque de los Estados Unidos contra Huawei es que deben debilitar o incluso evitar el crecimiento de Huawei para perjudicar al crecimiento de China. ¿Qué piensa acerca de esta idea?

Ren: De hecho, con este ataque, nos están haciendo un favor. Como en Huawei tememos que la empresa colapse, la campaña estadounidense contra nosotros nos ha forzado a trabajar incluso más que antes. De hecho, hemos logrado una tasa de crecimiento interanual en ingresos de un 24.4 % durante los primeros tres trimestres de 2019. En este sentido, el ataque no nos impide trabajar con esfuerzo.

09 Tomoji Tatsumi: Hace cuatro días, China y los Estados Unidos han llegado a un acuerdo con respecto a la primera fase posterior a las conversaciones comerciales. Por ejemplo, se ha postergado el incremento en los aranceles que se había planificado para el 15

de octubre. También se ha logrado un acuerdo con respecto a productos agrícolas. Sin embargo, la prohibición de exportación impuesta a Huawei no se ha mencionado en estas conversaciones comerciales. ¿Qué opina al respecto?

Ren: No creo que nadie del Gobierno de los Estados Unidos nos defienda con respecto a la prohibición de exportación impuesta a Huawei. Es prácticamente imposible que los Estados Unidos reviertan la prohibición. Si un miembro del Congreso de los Estados Unidos hablara para defender a Huawei, podría recibir reproches por parte de otros miembros. En el Gobierno estadounidense, hay un consenso general acerca de la prohibición impuesta a Huawei. Estamos preparados para permanecer en la Lista de entidades durante mucho tiempo.

10 Tomoji Tatsumi: Antes de esta entrevista, he leído el libro *Huawei: Liderazgo, cultura y conectividad*, escrito por Tian Tao. Él ha mencionado que usted había predicho que habría algunos conflictos entre Huawei y las compañías estadounidenses y europeas en el año 2003. ¿Los conflictos que afrontan actualmente son esos que usted había predicho? Ya han pasado 15 años desde el 2003. ¿Qué han hecho para estar listos?

Ren: De hecho, los conflictos que afrontamos en la

actualidad son mucho más graves que aquellos que alguna vez imaginamos. Estados Unidos es un país miembro del Acuerdo Wassenaar y cuenta con sus propias reglas para productos con un número de clasificación de control de exportación (ECCN, por sus siglas en inglés) cuyos tercer y cuarto dígitos sean 0. Estas reglas prohíben el uso de tecnologías estadounidenses con fines militares por parte de otros países. Huawei solo fabrica productos para uso civil. Hace muchos años, nos preocupaba que los Estados Unidos incrementaran la cantidad de productos controlados e impidieran que les compremos componentes, por lo que comenzamos a desarrollar algunos componentes para uso propio. Nunca hemos imaginado que los Estados Unidos nos atacarían de esta manera. De hecho, es un golpe muy duro para nosotros.

11 Tomoji Tatsumi: Usted ha mencionado que hay un consenso en los Estados Unidos acerca de imponer una prohibición de exportación a Huawei y de añadirla a la Lista de entidades. ¿A qué se debe eso?

Ren: Creo que hay un consenso entre los políticos estadounidenses; no he dicho que las empresas estén de acuerdo.

Tomoji Tatsumi: Estados Unidos cuenta con dos partidos principales: los demócratas y los republicanos.

¿Cómo es posible que tengan el mismo punto de vista con respecto a Huawei?

Ren: No lo sé. En los 70 y los 80, cuando la tasa de crecimiento de Japón llegó a un máximo sin precedentes y podría haber comprado prácticamente cualquier cosa de cualquier parte del mundo, los Estados Unidos lanzaron una campaña contra Japón. Cuando los Estados Unidos creyeron que las fuerzas militares de la Unión Soviética eran demasiado poderosas, también trabajaron para frenarles, lo que ha sido uno de los factores principales que finalmente llevó a la división de la Unión Soviética en 15 países.

Ahora, los Estados Unidos quieren hacer lo mismo con China: limitar su crecimiento, tal como lo han hecho con Japón y la Unión Soviética. Pero no se han dado cuenta de que China solo puede comprar más aviones, automóviles, comida y otras cosas a los Estados Unidos si se desarrolla y tiene más dinero para gastar. Si la economía china colapsara, la economía estadounidense también sufriría un gran impacto.

12 Tomoji Tatsumi: Usted ha mencionado que Huawei permanecerá en la Lista de entidades durante mucho tiempo. También ha dicho que Huawei ayudará a incrementar la penetración del 5G y que también tiene una estimación conservadora de los efectos del 6G en

la próxima década. ¿El ataque de los Estados Unidos tendrá un impacto negativo en el desarrollo del 5G y del 6G? ¿Cómo lidiará Huawei con este impacto negativo?

Ren: Debemos realizar más inversiones en investigaciones básicas e investigaciones teóricas para desarrollar teorías y tecnologías nuevas que no se puedan comprar en ningún otro lugar. Esto nos ayudará a mantenernos al día.

Tomoji Tatsumi: ¿Huawei puede seguir manteniendo su ritmo actual de crecimiento incluso si los Estados Unidos no le venden componentes ni tecnologías durante mucho tiempo?

Ren: Incluso si los Estados Unidos no nos venden productos, podemos importarlos de muchos otros países y regiones, como Europa y Japón.

Tomoji Tatsumi: Con respecto a las investigaciones básicas o teóricas que ha mencionado, algunas universidades e instituciones de investigación estadounidenses han dejado de colaborar con Huawei. ¿Esto ha afectado a la empresa?

Ren: Hay muchas otras universidades en todo el mundo. Estados Unidos no es el único país con universidades de primera línea.

Tomoji Tatsumi: Los Estados Unidos tienen todo tipos

de tecnologías y productos, como semiconductores, sistemas operativos, los productos de Google y los chips de Qualcomm. Sin las tecnologías ni los productos estadounidenses, ¿cree que el 5G seguirá desarrollándose?

Ren: Sí.

Tomoji Tatsumi: Algunas personas creen que, actualmente, nos dirigimos hacia una desvinculación o división tecnológica entre China y los Estados Unidos, incluso si eso no es lo que los Estados Unidos tenía planificado lograr con sus acciones. Parece que, en el futuro, China y los Estados Unidos tendrán tecnologías independientes y no las compartirán entre sí. El mundo de la tecnología se va a dividir en dos, e incluso habrá un círculo para la economía china y otro para la economía estadounidense. ¿Cree que esto sea posible en el futuro?

Ren: No, no lo creo. Si los chips de Qualcomm y Huawei no fueran interoperables, la gente debería tener dos teléfonos. En el pasado, era difícil enviar archivos de un dispositivo a otro, pero ahora esta operación tarda solo un segundo. Eso se debe a que hay un grupo de estándares en común. Dos o tres grupos de estándares solo obstaculizarán el desarrollo global. Incluso si algunos políticos buscan esto, la gente no aceptará este tipo de cambio.

13 Kosuke Kinashi, jefe de redacción en Shanghái, *Kyodo News*: Me gustaría hacer dos preguntas. En primer lugar, Alemania ha anunciado oficialmente esta mañana que no excluirá a Huawei de su lanzamiento del 5G. ¿Qué piensa acerca de esto? En segundo lugar, el Gobierno japonés ha decidido excluir a Huawei de su lanzamiento del 5G hace tiempo, sin siquiera tratar de verificar la seguridad de la empresa. ¿Qué piensa acerca de esto?

Ren: En primer lugar, realmente nos complace que Alemania y la UE hayan adoptado un enfoque basado en los hechos para establecer estándares de seguridad más estrictos para todos los proveedores en lugar de excluir a cualquiera de ellos del lanzamiento del 5G. Apoyo firmemente la estrategia de soberanía digital de la UE. Antigüamente, la riqueza venía de actividades tales como la minería y la agricultura. La riqueza estaba estrechamente relacionada con la cantidad de tierra que se poseía. Esto es la base de la geopolítica. Sin embargo, la información no tiene fronteras nacionales y se transmite por todo el mundo. Si un país define su soberanía digital, establece su soberanía con respecto a la riqueza basada en la información. Apoyamos las prácticas de Alemania y de la UE en este sentido. Según las reglas que han establecido, las empresas deben prometer que no cometerán ninguna infracción, y posteriormente se las debe someter a controles. Si una

empresa no ha incumplido sus promesas, es una buena compañía. Las conclusiones se basan en hechos y no son subjetivas.

En segundo lugar, comprendemos la decisión del Gobierno japonés. Los clientes tienen derecho a escoger los productos que deseen y a elegir el modo en que deciden lo que prefieren. Nosotros podemos vender determinados productos, pero no todos deben comprarlos simplemente porque lleven una marca comercial importante, como Hermès.

14 Tomoji Tatsumi: Tengo una pregunta acerca de la presencia de Huawei en el mercado japonés de teléfonos móviles. Actualmente, los smartphones de Huawei son muy populares en Japón. Sin embargo, si los teléfonos de Huawei no pueden utilizar el sistema operativo de Google, es posible que los japoneses no compren los smartphones nuevos de Huawei en el futuro. Como usuario, yo también tengo esta preocupación. ¿Cómo responde Huawei a esto, o qué planes tienen?

Ren: Comprendemos que es posible que algunos consumidores dejen de utilizar teléfonos móviles de Huawei durante un determinado periodo, pero estamos trabajando para modificar la situación.

Tomoji Tatsumi: ¿Están trabajando para desarrollar un sistema operativo propio y crear un ecosistema que gire en torno a él?

Ren: No puedo decir con seguridad que lo lograremos. Pero estamos trabajando mucho para que ocurra.

Tomoji Tatsumi: Las redes 5G y 6G son las que prevalecerán. ¿Esto significa que habrá dispositivos 5G y 6G disponibles en el mercado al mismo tiempo?

Ren: Sí.

Tomoji Tatsumi: Personalmente, yo utilizo dispositivos como teléfonos, tabletas y ordenadores muy frecuentemente. En el futuro, ¿habrá algún dispositivo innovador que no hayamos visto nunca antes?

Ren: Sí, habrá una amplia variedad de dispositivos en el futuro. Todos estarán interconectados, y no habrá necesidad de reimportar datos a dispositivos nuevos. El software es algo que no podemos tocar. Entonces, ¿cómo es posible que utilicemos el software? De eso se encargan los dispositivos. Habrá diversos dispositivos, no solo teléfonos móviles.

Tomoji Tatsumi: El futuro está más allá de nuestra imaginación. He vivido en Pekín como corresponsal entre 1997 y 2000. En aquel entonces, un empleado de una estación de televisión me dijo que, en teoría, los smartphones podían desarrollarse, y que podríamos

grabar un vídeo con un smartphone y enviarlo a otro teléfono. Todos nos reímos, porque pensamos que solo estaba bromeando. Pero lo que él dijo se ha hecho realidad.

Ren: Me gustaría regalarle un CD. Este CD es sobre la espléndida fiesta celebrada para conmemorar el septuagésimo Día Nacional de China. Había decenas de miles de personas que formaban parte del espectáculo, y nuestra tecnología 5G ha permitido transmitir estas actuaciones inmersivas a las estaciones de televisión.

Ustedes son profesionales de los medios de comunicación, por lo que deben saber que, con tecnologías tradicionales, es imposible capturar vídeos de semejantes acontecimientos con alta calidad y nitidez, de los movimientos de decenas de miles de artistas en tiempo real. No ha habido ni un cuadro congelado durante todo el transcurso de la transmisión.

Con este CD, usted podrá apreciar el modo en que el 5G se aplica en las transmisiones y la televisión. Durante el desfile, podemos observar que algunas personas llevan una pequeña mochila, que es, de hecho, una estación base. Estas personas llevan sus cámaras frente a ellos, lo que permite transmitir los vídeos filmados a un circuito cerrado de televisión para que se puedan editar a través de la estación base que llevan en la mochila. Como expertos del sector de los medios de

comunicación, ustedes comprenderán las increíbles aplicaciones del 5G después de ver estos vídeos de tan alta calidad.

Decenas de miles de personas se movían rápidamente mientras realizaban el espectáculo. Esto simplemente demuestra la felicidad del pueblo chino. Huawei proporcionó todas las redes 5G utilizadas en esa oportunidad.

15 Tomoji Tatsumi: El Congreso de los Estados Unidos ha impuesto una serie de sanciones a Huawei argumentando que los equipos de comunicaciones de la empresa podrían utilizarse para robar información. Sin embargo, hasta ahora, los Estados Unidos no han proporcionado pruebas sólidas que demuestren estas acusaciones. ¿Estados Unidos les ha mostrado directamente las pruebas obtenidas?

Ren: Desde hace más de 10 años, hemos sido objeto de los controles más estrictos del mundo. Casi todos los países han dudado de nosotros, y casi todas las agencias de inteligencia tienen la mirada puesta en nosotros. Si realmente hubiera algún problema, lo habrían detectado antes.

De hecho, el firewall de nuestra red de TI se ha construido con componentes de los Estados Unidos.

Nuestra red no proporciona protección contra los Estados Unidos ni otros países. Solo evita que competidores maliciosos traten de robar nuestras tecnologías. Todo es claro como el agua para aquellos que nos controlan. Hasta ahora, no se han presentado pruebas que demuestren que hayamos cometido alguna infracción.

Tomoji Tatsumi: Se sabe que los Estados Unidos y los países europeos son muy estrictos con la gestión de la información nacional. Algunas personas dicen que las leyes y normas chinas permiten que el Gobierno chino acceda a determinada información. Hay quienes incluso aseguran que Huawei no es fiable debido al sistema social chino. ¿Qué piensa acerca de esto?

Ren: Somos una compañía con integridad y nos hacemos responsables ante nuestros clientes. No haremos nada que no sea ético.

16 Kosuke Kinashi: Si recuerdo correctamente, usted celebrará su cumpleaños número 75 el 25 de octubre. Usted es un líder con mucho éxito, pero nadie es inmortal. ¿Ha comenzado a pensar en quién será su sucesor? ¿Se ha tomado alguna decisión con respecto a su sucesor? Si aún no se ha escogido a esta persona, ¿qué tipo de sucesor cree usted que pueda ayudar a mantener la posición de liderazgo de Huawei durante

los próximos 10 o 20 años?

Ren: Nuestra compañía ha desarrollado un mecanismo de sucesión institucional. No designaremos a ninguna persona como mi sucesor. En lugar de ello, seguiremos este mecanismo de sucesión institucional. Podemos enviarles una copia de mi discurso ante la Cuarta Comisión de Representantes de la empresa. En este discurso, yo he hablado acerca de este tema en detalle.

En este momento, de hecho no tengo ninguna autoridad con respecto a cuestiones específicas de las operaciones de la empresa. Solo tengo el derecho de veto, pero nunca lo he utilizado. Se había establecido que este derecho debía expirar a fines del año pasado. Sin embargo, nos preocupa que ocurran emergencias. Así, si un voto de todos los empleados accidentalmente llegara a escoger el camino equivocado para la empresa, esa decisión debería vetarse. Por lo tanto, hemos decidido mantener este derecho de veto.

El derecho de veto no será solo mío, y no se transmitirá a ninguno de mis familiares. En lugar de ello, con el tiempo, se transmitirá a un grupo de élite compuesto por siete personas escogidas entre exmiembros del directorio, miembros de la junta fiscalizadora y ejecutivos con mucha trayectoria. Hemos establecido este sistema de veto para asegurarnos de que la empresa no cometa accidentalmente un error

que termine destruyendo todo lo que hemos construido.

17 Tomoji Tatsumi: Recién hemos mencionado a su familia. ¿Hay alguna novedad con respecto a la Srta. Meng en Canadá?

Ren: Aún estamos siguiendo los procedimientos judiciales para resolver este problema paso a paso.

18 Tomoji Tatsumi: El Gobierno chino está impulsando la iniciativa de la Nueva ruta de la seda. ¿Huawei ha participado en esta iniciativa o la ha apoyado?

Ren: Huawei no ha participado en la iniciativa de la Nueva ruta de la seda. Esta iniciativa se centra en proyectos de infraestructura de gran escala; generalmente, los contratos de telecomunicaciones tienen una envergadura relativamente pequeña. Por lo tanto, no hemos firmado ningún contrato que forme parte de esa iniciativa.

19 Tomoji Tatsumi: Los números más recientes demuestran que Huawei cuenta con 188 000 empleados en todo el mundo. ¿La guerra comercial entre China y los Estados Unidos ha afectado a la cantidad de empleados? ¿Disminuirá este número?

Ren: La cantidad de nuestros empleados ha aumentado a 194 000. Como tenemos muchos orificios que reparar, necesitamos más talento, por lo que hemos contratado a varios miles de personas más este año.

Tomoji Tatsumi: ¿No están contratando gente solo en China, verdad?

Ren: No, lo estamos haciendo en todo el mundo.

Tomoji Tatsumi: Si están contratando gente en todo el mundo, ¿hay alguna región en la que hagan énfasis? Por ejemplo, países como India son buenos en ciencia y tecnología. ¿Están haciendo énfasis en estos países?

Ren: A la hora de contratar empleados, no tenemos restricciones. Sin embargo, hay algunas restricciones en los Estados Unidos. El Gobierno de los Estados Unidos no permite que los estadounidenses trabajen con nosotros, e intervendrá en cualquier contratación que crea que pueda incluir elementos estadounidenses. No estamos contratando gente talentosa de los Estados Unidos, lo que es una gran pérdida para nosotros. En otros países y otras regiones, no hay restricciones como esta.

Tomoji Tatsumi: Muchos chinos que se destacan en Silicon Valley y en universidades e instituciones de investigación de los Estados Unidos también están en la mira. ¿Estas personas chinas están regresando de los

Estados Unidos en masa para unirse a Huawei?

Ren: Los estudiantes chinos que han estudiado en los Estados Unidos pueden unirse a nosotros, pero los estadounidenses de origen chino, incluso aquellos con permiso de residencia y trabajo, no pueden, porque están bajo jurisdicción de los Estados Unidos.

20

Tomoji Tatsumi: ¿Qué es lo que más desea en este momento?

Ren: Confianza. Espero que más personas en el mundo depositen su confianza en nosotros. Tengo reuniones frecuentes con representantes de los medios de comunicación porque quiero que nuestros mensajes se compartan, lo que ayudará a que más personas sepan de nosotros y a que se corra el “velo”. En realidad, no hay ningún velo. Simplemente, las aguas se han enturbiado con historias inventadas.

21

Tomoji Tatsumi: Somos el primer medio de comunicación japonés que ha tenido una entrevista exclusiva con usted, Sr. Ren. Es un gran honor y un gran placer. Sus respuestas sinceras en el día de hoy representan las grandes expectativas que tiene con respecto a Japón, ¿no es así?

Ren: Siempre he tenido grandes expectativas con

respecto a Japón. Mi hija menor habla japonés como segundo idioma y francés como tercer idioma.

Tomoji Tatsumi: Se dice que usted ha venido a Japón no solo por trabajo, sino también por motivos personales.

Ren: Sí, para viajar.

Tomoji Tatsumi: ¿Qué es lo que más le gusta de Japón?

Ren: Hay demasiado para mencionar. He visitado casi todos los rincones de Japón, desde Kyushu a Hokkaido, y la mayoría de sus ciudades y pueblos, sean grandes o pequeños. Le digo a mucha gente que Japón tiene las mejores atracciones turísticas del mundo. Realmente no es necesario decidir a dónde ir. Cualquier pequeño pueblo de montaña puede ser un buen lugar para quedarse, ya que siempre está limpio y los fideos ramen son fantásticos.

Tomoji Tatsumi: ¿Cuáles son sus pasatiempos, Sr. Ren?

Ren: Trabajar y ver la televisión.

Tomoji Tatsumi: El presidente Xi visitará Japón el año que viene. ¿Ha considerado venir a Japón durante la visita del presidente Xi?

Ren: Estoy dispuesto a visitar Japón en cualquier

momento.

Tomoji Tatsumi: ¿Le preocupa su seguridad personal durante sus visitas a Japón?

Ren: No creo que haya nada de lo que deba preocuparme.

22 Kosuke Kinashi: Huawei tiene negocios en más de 170 países y regiones, y emplea a 194 000 personas. Sin embargo, hemos notado que solo hay empleados chinos en el directorio de Huawei; si observamos las oficinas locales o las filiales repartidas en todo el mundo, la mayoría de los ejecutivos también son chinos. Muy pocos son locales. ¿Huawei ha considerado designar miembros del directorio no chinos o más ejecutivos locales para las filiales en el extranjero? Esto ayudaría a que Huawei fuese más abierta y transparente, ¿no es así?

Ren: Tenemos bastantes ejecutivos contratados localmente. Tenemos más de 30 000 empleados no chinos, y nuestras filiales también tienen muchos miembros de directorio no chinos. Todos los miembros del directorio en la sede central deben tener una trayectoria de trabajo sólida en la empresa. Si se incluyera en el directorio a un empleado no chino que no haya comenzado con un puesto de nivel

básico para después ascender paso a paso, estaría en el directorio solo nominalmente, ya que no tendría ninguna autoridad real. Yo no designo a los miembros del directorio. Todos se han ganado su puesto en el directorio comenzando desde abajo y logrando ascensos en Huawei. Por lo tanto, los empleados no chinos también pueden formar parte del directorio, pero deben ascender paso a paso. Nuestro directorio está definitivamente abierto para empleados no chinos. Casi dos tercios de los colaboradores académicos de Huawei no son chinos.

Tomoji Tatsumi: Gracias por el tiempo que nos ha dedicado hoy. Esta entrevista ha resultado ser muy diferente a lo que habíamos imaginado. Usted ha sido muy sincero y directo en todo momento. Ha sido muy útil. ¡Muchas gracias!



Mesa redonda de Ren Zhengfei con representantes de medios de comunicación árabes

20 de octubre de 2019, Shenzhen, China

Ren: Es un gran honor tener una entrevista con medios de comunicación de primer nivel como todos los que están presentes aquí hoy. He visitado muchos países y muchas regiones árabes, y he recorrido casi todos los países de Oriente Medio y África del Norte. Siento una gran admiración por la espléndida cultura y la larga historia del mundo árabe.

Tengo un buen amigo llamado Wang Hanjiang quien, durante un tiempo, ha trabajado como director del sector de Asia Occidental y África del Ministerio de Comercio y Relaciones Económicas Exteriores de China, el predecesor del Ministerio de Comercio de China. Él está especializado en el idioma árabe. En nuestros 20 años de amistad, siempre me ha contado acerca de la profundidad de la cultura árabe. Si bien no puedo leer papiros, las explicaciones que él me ha dado me han ayudado a comprender y apreciar la belleza del alfabeto árabe, y han aumentado mi sincera admiración por el esplendor de esta cultura.

El mundo árabe incluye mucho más que los Jardines Colgantes de Babilonia y las majestuosas pirámides. Me sentí muy impresionado cuando vi por primera vez el complejo del templo Baalbek. Me quedé sin palabras durante horas. El guía turístico decía muchas cosas, pero yo estaba anonadado con esta civilización que podía remontarse a cuatro o cinco milenios atrás, al

punto de que no podía decir una palabra. Incluso para los mejores arquitectos de la actualidad, la construcción de este enorme complejo seguiría siendo muy difícil y supondría un gran desafío. Simplemente no sabemos cómo hicieron estos ancestros hace cuatro o cinco mil años para lograr la planificación de los suelos, el diseño tridimensional y la coordinación de la construcción que se requerían para concretar este enorme proyecto.

No tenemos respuestas para ninguna de estas preguntas. Las columnas de piedra son tan grandes que, para rodear la base, es necesario contar con varias personas cogidas de la mano. La pregunta es: ¿cómo lograron hacerlas tan redondas? ¿Qué teorías de geometría aplicaron? ¿Cómo lograron que esos cientos de columnas quedaran tan parejas? ¿Cómo las midieron y qué dimensión utilizaron? ¿Cómo hicieron los cálculos? Las columnas tienen una altura de unos 22 metros. Por lo tanto, ¿cómo hicieron siquiera para erguir las? El techo está hecho de una sola piedra que pesa unas 900 toneladas. ¿Cómo hicieron para poner la piedra sobre las columnas? Hay varios cientos de estas losas de piedra de 900 toneladas para techos. ¿Cómo hicieron para apilarlas y transportarlas hasta allí? El diseño de todo el complejo es muy armonioso y perfecto. Sin embargo, lo han construido hace cuatro o cinco milenios. Por lo tanto, me he sentido sumamente emocionado e impresionado por el ingenio y la

grandeza de nuestros ancestros.

He tenido el mismo tipo de sentimiento en muchos otros destinos turísticos árabes, como el Templo de Lúxor, la antigua ciudad de Petra y el Museo Egipcio. En el Museo Egipcio, uno puede observar que las penetrantes miradas de las estatuas esculpidas hace 4500 años siguen siendo muy vívidas y realistas. Esa civilización debe haber estado 1000 años adelantada con respecto a la civilización china. El Oriente Medio construyó estas arquitecturas sin precedentes hace más de cuatro o cinco mil años. Siento mucho respeto por la civilización del Oriente Medio. Incluso para los mejores arquitectos de la actualidad sería un enorme desafío diseñar edificios semejantes.

Habría sido imposible construir estos templos sin un muy buen dominio de las matemáticas, de la geometría y del diseño de ingeniería. En la historia mundial, la espléndida civilización árabe apareció incluso antes que la civilización griega, que descubrió la geometría euclidiana y el principio de Arquímedes. Las especias, las zanahorias, las cebolletas y el ajo no han sido las únicas cosas que la Ruta de la Seda ha traído del mundo árabe a China; también están la geometría, el álgebra, el diseño de ingeniería y los números arábigos.

En la actualidad, todos somos conscientes de que los números arábigos han sido los cimientos de las

matemáticas. En particular, la incorporación del numeral “0” disparó una revolución e innovación de naturaleza tecnológica que marcó una época en el mundo, si bien generó algo de controversia durante algunos cientos de años. A pesar de todo, la incorporación del “0” a los números arábigos le ha dado un gran impulso al progreso de la civilización humana.

Cuando nos encontramos en la Gran Muralla y miramos en dirección a las pirámides, podemos imaginar a nuestros ancestros utilizando camellos para transportar seda y té hacia el mundo árabe, y después para transportar especias, zanahorias y ajo hacia China. Este viaje era difícil, pero fabuloso. La Ruta de la Seda establecida por nuestros ancestros ha conectado las culturas de China y de Asia Central, y sentimos una gran admiración por esto. Creo que, en la actualidad, deberíamos continuar con el espíritu de la Ruta de la Seda. En el pasado, los camellos atravesaban la Ruta de la Seda; hoy por hoy, el 5G y los trenes de alta velocidad deberían poder hacer lo mismo. Esto impulsará el crecimiento económico del África y de Asia.

¡Muchas gracias! Ya estoy listo para responder sus preguntas.

01

Al-Ahram: En primer lugar, gracias, Sr. Ren, por darnos esta oportunidad. Todos sabemos que Huawei ha

invertido mucho en la investigación científica y que es un líder mundial en el ámbito del 5G. ¿Qué tecnologías 5G con garantía a futuro nos proporcionará Huawei en el transcurso de los próximos cinco años?

Ren: En primer lugar, Egipto es un gran país que realmente admiro. Hace aproximadamente 2000 años, Egipto tenía la gran Biblioteca de Alejandría, la más grande del mundo en aquel entonces. Egipto también cuenta con las pirámides antiguas y el Canal de Suez, que es más moderno. Todos estos son ejemplos de grandeza en la civilización humana. Creo que la sociedad egipcia es estable y que la gente egipcia es amistosa, lo que ha sido muy favorecedor para un sector turístico en auge. Cuando tomé una embarcación y viajé a lo largo del Nilo, me pregunté por qué no podemos cantar en el río Huangpu de China como lo hacen en el Nilo. Realmente tenemos mucho que aprender de Egipto.

La clave para el rejuvenecimiento de un país y de una nación es la educación. Espero que Huawei pueda contribuir con el rejuvenecimiento de Egipto, el gran país de las pirámides, de la Gran Biblioteca de Alejandría y del Canal de Suez. Utilizaremos el 5G y otras tecnologías de vanguardia para ayudar a Egipto a cerrar la brecha digital, lo que contribuirá con el desarrollo cultural y educativo del país.

02

***Al Bayan:* En primer lugar, me gustaría agradecer a Huawei por darme esta oportunidad. Mi pregunta está relacionada con el reciente conflicto entre China y los Estados Unidos. Se centra en la economía y la tecnología. Usted frecuentemente ha distanciado a Huawei de este conflicto. Sin embargo, durante una entrevista con The Economist, usted ha dicho que Huawei está dispuesta a compartir tecnología con Occidente. ¿Esta oferta no pondría a Huawei en el centro de la tormenta entre China y los Estados Unidos?**

Ren: En el año 1996, la ONU adoptó un Programa de Petróleo por Comida en Irak, lo que coincidió con mi primera visita a Dubái. En aquel entonces, Dubái estaba demoliendo casas para comenzar la construcción en masa. Me ha impresionado la cultura abierta de Dubái. De hecho, no cuenta con muchos recursos, pero es abierta y tiene un inquebrantable espíritu de “podemos hacerlo”. La admiro profundamente. También he leído un libro escrito por Sheikh Zayed, y respeto enormemente sus puntos de vista.

Tras mi regreso a China de Dubái, escribí un artículo llamado Los recursos se agotan; solo la cultura perdura. Huawei también cuenta con pocos recursos para abastecerse. Lo que sí tenemos es la capacidad intelectual de nuestros empleados. Esto es nuestro

suelo, nuestro carbón y nuestros bosques. Por lo tanto, nos esforzamos por fomentar una cultura abierta de dedicación.

Durante el mismo periodo en 1996, también visité Túnez. En ese momento, el PIB per cápita era de 1400 dólares estadounidenses, y la gente vivía felizmente. Ni Dubái ni Túnez cuentan con muchos recursos. Las reformas religiosas de estos dos países han revivido a sus culturas, lo que ha hecho que Túnez y Dubái se conviertan en modelos para la reforma en todo el mundo árabe.

Los Emiratos Árabes Unidos son, actualmente, uno de los centros comerciales más prominentes del mundo, y se han transformado en un país lleno de inmigrantes. Ha logrado construir un centro comercial de primer nivel en el medio del desierto, y tengo muchos motivos para creer que también puede convertirse en un centro internacional de innovación científica y tecnológica. Creo que los Emiratos Árabes Unidos deberían aprender de los Estados Unidos, que han atraído a una gran cantidad de talentos sobresalientes de otros países, y se han convertido en la nación más poderosa del mundo en tan solo 200 años.

¿Es posible que los Emiratos Árabes Unidos también se conviertan en el centro internacional de innovación científica y tecnológica? El Plan Centenario

2071 de los Emiratos Árabes Unidos demuestra que ustedes están bien posicionados para lograrlo. Muchos estadounidenses destacados son originarios de Europa del Este, y han aprovechado al máximo su potencial para hacer de los Estados Unidos el país más poderoso del mundo. Los Emiratos Árabes Unidos cuentan con un maravilloso ambiente comercial, y creo que tienen las herramientas necesarias para construir el mejor centro de innovación científica y tecnológica del mundo mediante la incorporación de inmigrantes, que es lo que los Estados Unidos han hecho en el pasado.

En el pasado, la civilización árabe estuvo a la vanguardia de algunas partes del mundo durante aproximadamente 3000 años. ¿Por qué quedó detrás de Europa un tiempo después? Los europeos han inventado los trenes y los barcos a vapor, lo que les ha permitido transportar más productos de manera mucho más eficiente que con camellos. Ese es el motivo por el cual la Revolución Industrial ocurrió primero en Europa. Esto nos permite ver que la velocidad y el ancho de banda determinan la fortaleza y la prosperidad de un país. En el pasado, la velocidad giraba en torno de la rapidez con la que podían transportarse los bienes físicos. En la actualidad, la velocidad gira en torno a la rapidez con la que se pueden transmitir los datos, y esto se potenciará gracias al 5G. Creo que los Emiratos Árabes Unidos deberían aprovechar esta oportunidad para superar a

otros países.

Creo que muchos países del Oriente Medio pueden convertirse en el mejor lugar del mundo para el despliegue del 5G, donde podrá emerger una civilización árabe nueva y espléndida gracias a la alta velocidad, la baja latencia y el elevado ancho de banda del 5G. Arabia Saudí cuenta con la mayor cantidad de visitas en YouTube al día, y el tráfico de datos mensual per cápita consumido en Kuwait ha estado entre los más elevados del mundo, con 60 gigabytes. El 5G de estos países se propagará hacia otros países árabes y, después, hacia el resto del mundo. En la era del 4G, Japón y Corea del Sur han sido los líderes del mundo; en la era del 5G, Oriente Medio está a la vanguardia. Por lo tanto, en Oriente Medio, emergerá una civilización nueva y espléndida. Apoyo totalmente el Plan Centenario 2071 de los Emiratos Árabes Unidos y la estrategia nacional de este país para desarrollar el 5G, la inteligencia artificial y la nube.

03 Al Bayan: Usted acaba de mencionar que Huawei está dispuesta a compartir sus tecnologías con compañías occidentales; por ejemplo, con empresas estadounidenses y europeas. ¿Cuáles son sus pensamientos en ese sentido?

Ren: Europa no necesita nuestras tecnologías, ya que tienen sus propias tecnologías de comunicaciones. Hemos firmado acuerdos de concesión recíproca de licencias con empresas europeas, por lo que hay una apertura mutua con ellos. Los Estados Unidos carecen de las tecnologías de comunicaciones más avanzadas, por lo que esperamos reforzar nuestra cooperación con compañías estadounidenses. Si pudiéramos ayudarles a ponerse al corriente en el ámbito de las comunicaciones, sería provechoso para lograr un equilibrio mundial y resolver los conflictos que afrontamos.

Oriente Medio tiende a ser políticamente neutro. Los Estados Unidos han sancionado solo a Huawei, y Huawei supera a las compañías estadounidenses solo en el sector de las comunicaciones, no en todos los sectores. Superamos a los Estados Unidos solo en el ámbito del 5G, y seguimos estando por detrás de ellos en los ámbitos de la inteligencia artificial, la nube y la informática inteligente. Oriente Medio puede seleccionar las mejores tecnologías de Estados Unidos, Europa, Japón, Corea del Sur y China para lograr la supremacía tecnológica en la región. Al igual que su cultura, la infraestructura de las TIC de Dubái también puede diversificarse en el futuro. La plataforma más sólida será la que esté formada por diversas tecnologías de diversos países.

04

Sabq Online: Me gustaría saber si los Estados Unidos han sancionado a Huawei basándose más en motivos políticos que por cuestiones de seguridad.

Ren: Por supuesto. Huawei no ha hecho nada malo, por lo que la sanción de los Estados Unidos debe estar motivada políticamente. Arabia Saudí posee una cultura de sabiduría, y la grandeza de este país se puede ver claramente en la actualidad. He admirado al Gobierno por mantenerse en alerta tras los ataques a sus yacimientos petrolíferos. Esto ha permitido que el país restablezca rápidamente su suministro internacional de petróleo, lo que ha ayudado al mundo a evitar una enorme crisis. También admiro a Ahmed Zaki Yamani, antiguo Ministro de Petróleo de Arabia Saudí. Cuando los precios del petróleo se dispararon a 140 dólares estadounidenses por barril, él dijo: “La Edad de Piedra no terminó por falta de piedras”. Estas palabras realmente me han impresionado y han demostrado la increíble visión a futuro que el mundo árabe ha desarrollado durante sus miles de años de civilización.

El ministro ha dicho que las reservas de petróleo se agotarán algún día, y que Arabia Saudí se preocupa por el auge de la energía no fósil. Arabia Saudí puede utilizar parte de sus riquezas petrolíferas para investigar tecnologías relacionadas con la energía no fósil. Así, cuando las reservas de petróleo se agoten, Arabia Saudí

seguirá siendo el país líder en energía no fósil. Arabia Saudí puede estar a la vanguardia en el uso de energía no fósil, y puede proporcionar al resto del mundo el petróleo y el gas natural que, de otro modo, debería consumir. Esto facilitará el desarrollo de tecnologías para la energía no fósil. La tecnología más importante para la energía no fósil es el almacenamiento, y Japón cuenta con la tecnología más avanzada de almacenamiento a gran escala. Si estas virtudes se combinan, se puede formar un poderoso cordón de energía no fósil desde el Sahara hasta la meseta del Tíbet, hasta China y Japón y, finalmente, hasta el Amazonas y Latinoamérica. Cuando las reservas de petróleo se agoten, Arabia Saudí emergerá como un proveedor clave de maquinaria energética y energía no fósil, y la riqueza procedente del petróleo se podrá transformar en riqueza cultural y digital, es decir, inteligencia artificial y otras tecnologías nuevas.

El petróleo se agotará y la moneda se depreciará. Para avanzar, es necesario utilizar el dinero ganado gracias al petróleo para mejorar la educación, fortalecer la innovación en ciencia y tecnología, e invertir en tecnologías digitales; así, el país se mantendrá joven por siempre.

Huawei puede sobrevivir solo en el ámbito del 5G sin utilizar productos de los Estados Unidos. Arabia

Saudí puede contemplar utilizar otras tecnologías de los Estados Unidos.

***Sabq Online:* ¿Cómo puede Arabia Saudí beneficiarse de las tecnologías de China y de los Estados Unidos?**

Ren: La incorporación de la inteligencia artificial a las tecnologías energéticas generará muchísima riqueza. Trabajé en el sector petroquímico hace más de 40 años. Posteriormente, hace aproximadamente 20 años, visité una refinería de petróleo que China había ayudado a construir y que podía producir diez millones de toneladas de petróleo. Cuando pude echar un vistazo a la sala de control de esta refinería, me impresionó el enorme progreso que el sector había logrado. No he vuelto a visitar una planta ni una refinería durante los últimos 20 años, por lo que no puedo imaginar lo avanzadas que deben ser hoy en día. El progreso que se logrará en el futuro será inimaginable.

Arabia Saudí es un país poderoso porque invierte mucho en educación; esto lo demuestra la enorme inversión realizada en la Universidad Princesa Nourah Bint Abdulrahman, la universidad más grande del mundo para mujeres. Arabia Saudí se ha estado abriendo y se ha estado adaptando continuamente a los cambios de la sociedad. Con la enorme riqueza que posee, el país ciertamente será testigo del auge de otros sectores, no solo del sector del petróleo. Al igual que las

carreteras, el 5G es una especie de infraestructura que proporciona alto ancho de banda y baja latencia. Por sí mismo, el 5G no crea riqueza, pero permite la existencia de tecnologías nuevas que pueden crear riqueza.

05 Leaders: Gracias, Sr. Ren. Represento a la revista tunecina Leaders. Usted ha dicho que Túnez le ha causado una profunda impresión. La experiencia tunecina demuestra que las reformas y la innovación tecnológica permiten rejuvenecer a una civilización. Según lo que usted ha visto en sus visitas a Túnez, ¿cómo pueden los jóvenes tunecinos aprovechar el desarrollo y la innovación tecnológica de Huawei, y cómo pueden hacer aportaciones?

Ren: Permítame contarle una historia que ocurrió durante mi primera visita a Túnez. Mi compañero de trabajo Lv Xiaofeng iba a acompañarme, pero se fue un día antes que yo. Desafortunadamente, su avión se estrelló antes de aterrizar en Túnez. Él fue una de las 40 personas que sobrevivieron al accidente. Se suponía que yo también debía viajar en ese avión, pero me retrasaron otras cuestiones. El día del accidente de avión, llovía mucho. Lv llamó a la policía en medio de la lluvia y salvó a una pequeña sacándola del avión. Cuando vio que la niña temblaba, se quitó el abrigo y se lo entregó. Cuando llegué el día siguiente, compré un traje para mi

compañero. Fue en el año 2002.

En aquel entonces, el PIB per cápita de Túnez era superior a 2000 USD, en comparación con los 1000 USD de China. Tuve la impresión de que la sociedad tunecina era armoniosa y agradable, y de que las regiones de la costa mediterránea eran muy hermosas. Túnez me impresionó mucho la primera vez que estuve allí e incluso me impresionó aún más en mis visitas posteriores.

El desarrollo de Túnez requerirá reformas religiosas más profundas. Creo que deberían ser más abiertos. Túnez está situado al otro lado del mar con respecto a Europa, y los costes de mano de obra son menores que en Europa. Europa debería realizar una reubicación a gran escala de sus centros de fabricación. La pregunta es, ¿qué pueden hacer ustedes para asegurarse de estar preparados para esta reubicación? En primer lugar, deben cultivar el talento. En segundo lugar, deben mejorar la infraestructura, lo que por supuesto incluye las redes de comunicaciones. Las redes pueden mejorar significativamente el acceso a la educación.

Corea del Sur ha sido uno de los primeros países en invertir cuantiosamente en el 4G. Estas inversiones no han aportado un gran rendimiento a los operadores de telecomunicaciones, pero han impulsado enormemente el PIB del país. Cada dólar invertido en las TIC generará

múltiples dólares en el PIB. Ese es el motivo por el que la inteligencia artificial y el 5G son fundamentales para Túnez. Si deciden dar lugar a la reubicación de los centros de fabricación europeos, deberán adaptarse al sistema europeo y deberán cumplir los estándares y los requisitos europeos.

Ayer, ustedes han visitado nuestras líneas de producción. Desde la fase del diseño hasta la fabricación y el suministro, utilizamos software de gestión de las empresas alemanas Siemens y Bosch, y de la empresa francesa Dassault. Muchos de los equipos de nuestras líneas de producción son de Japón y de Alemania, si bien nuestro software de inteligencia artificial es de desarrollo propio. Actualmente, nuestras líneas de producción pueden fabricar un teléfono móvil cada veintitantos segundos prácticamente sin operaciones manuales. Por lo tanto, creo que la reubicación industrial se dará nivel por nivel. Todos debemos prepararnos para esta reubicación y apoyar de manera inquebrantable la globalización.

06 Al Raya: Gracias, Sr. Ren, especialmente por sus comentarios acerca de los intercambios entre las civilizaciones del mundo árabe y China. Como árabe, nunca olvidaré las enormes contribuciones que la civilización china ha realizado al desarrollo del mundo;

por ejemplo, la fabricación del papel y otras ciencias y tecnologías avanzadas. Actualmente, Huawei proporciona tecnologías 5G avanzadas mundialmente, lo que, a mi entender, fomentará enormemente el desarrollo de la civilización del mundo. ¿Qué papel tendrán las cuatro estrategias de sostenibilidad de Huawei en la protección del medioambiente?

Ren: Creo que Qatar es un país estupendo. Estoy particularmente impresionado con la importancia que su alteza Sheikha Moza bint Nasser da a la educación.

Los Emiratos Árabes Unidos envían continuamente a sus ciudadanos al Reino Unido y a otras partes del mundo para recibir formación. Si los abuelos no pueden formarse, sus hijos lo harán; si los hijos no pueden formarse, sus nietos lo harán. De esta manera, se aseguran de que las generaciones futuras puedan gestionar eficazmente la enorme economía del país y de mantenerse a la vanguardia en el mundo.

Su alteza Sheikha Moza bint Nasser valora mucho la educación, lo que creo que es maravilloso. Ha adoptado elementos avanzados de educación de distintas partes del mundo y los ha integrado en la cultura árabe. También ha establecido muchos museos, lo que permite que los niños qataríes accedan a la civilización mundial desde la niñez. Le admiro mucho por esto.

En una oportunidad, he ido a Qatar para asistir a

una reunión. Antes de la reunión, me dijeron que su alteza Sheikha Moza bint Nasser deseaba encontrarse conmigo, pero después me dijeron que no lo haría, así que no llevé un traje. Después de mi llegada, su secretaria me visitó y me dijo que el primer ministro quería reunirse conmigo. No había llevado un traje y sentí que sería grosero encontrarme con el primer ministro vistiendo ropas informales, por lo que solicité al presidente del directorio de la empresa que se reuniera con el primer ministro. La reunión se centró en cómo garantizar comunicaciones seguras y sin interrupciones durante la Copa Mundial de 2022. Hoy en día, con el 5G, estoy seguro de que la Copa Mundial de 2022 será un gran éxito.

Durante esa reunión, informamos al primer ministro acerca de las aportaciones de Huawei a la peregrinación a La Meca en Arabia Saudí. Durante 15 años consecutivos, no ha habido ni una interrupción, ni un accidente ni una queja relacionada con las redes a lo largo del evento. Cada año, de 3 a 4 millones de musulmanes se reúnen en una superficie de tan solo 10 kilómetros cuadrados. Ellos apagan los teléfonos móviles antes de orar; cuando vuelven a encenderlos, todos los dispositivos se deben autenticar casi inmediatamente. Esto es una carga de trabajo pesada para las redes, pero hemos logrado garantizar comunicaciones seguras a lo largo del evento durante 15 años consecutivos.

También hemos trabajado de manera conjunta en el proyecto de seguridad urbana. El objetivo es evitar los ataques terroristas. Este proyecto también se ha desarrollado a partir de nuestra experiencia en la peregrinación a La Meca. El día posterior a la reunión, el primer ministro envió gente a La Meca para evaluar nuestro trabajo. En esta oportunidad, me gustaría desear a Qatar mucho éxito como país anfitrión de la Copa Mundial de 2022. Si ustedes escogen nuestros equipos, haremos todo lo posible para proporcionar el aseguramiento de las comunicaciones.

Le daré a cada uno de ustedes un CD de un espectáculo que conmemora el aniversario número 70 de la fundación de la República Popular China. Este vídeo se ha grabado a través de redes 5G. Aunque había decenas de miles de personas en esta presentación, el vídeo no tuvo interrupciones y no hubo un proceso de almacenamiento temporal de las imágenes. Todos ustedes trabajan en los medios, por lo que estoy seguro de que pueden apreciar el valor que el 5G ha aportado a este evento.

Desde nuestro proyecto de seguridad urbana en La Meca, la gestión de seguridad ha avanzado mucho. Podemos ayudar a garantizar la seguridad en Qatar durante la Copa Mundial de 2022. Por supuesto, Huawei solo proporciona equipos; la Policía de Qatar será responsable de las operaciones específicas.

***Al Raya:* ¿Huawei ha logrado algún acuerdo con el Gobierno qatarí acerca de la Copa Mundial de 2022?**

Ren: Actualmente, estamos construyendo redes de comunicaciones para los estadios qataríes que formarán parte de la Copa Mundial de 2022. Seguimos teniendo conversaciones con nuestros clientes locales acerca de otros proyectos.

07 *KUNA:* China y los Estados Unidos parecen haber dado señales positivas acerca de las negociaciones comerciales. ¿Esto afectará a Huawei? Las sanciones que los Estados Unidos han impuesto a Huawei, ¿afectarán a los negocios internacionales y el desarrollo futuro de la empresa?

Ren: Las sanciones que los Estados Unidos han impuesto a Huawei tienen poco que ver con las negociaciones comerciales entre China y los Estados Unidos. Por el momento, no hemos visto ninguna mejora en nuestro entorno en general. A pesar de ello, esta situación no afectará a nuestras innovaciones ni a nuestros avances. Sí afecta levemente a nuestros mercados internacionales, ya que hace que algunos clientes no estén seguros de hacer negocios con nosotros, pero seremos pacientes con ellos.

08 *KUNA:* Kuwait está avanzando en el desarrollo de ciudades inteligentes en Madinat al-Hareer y en cinco islas del norte. ¿Podría explicarme lo que Huawei puede hacer por Kuwait en esta área? ¿Cuáles son los planes de cooperación futura de ambas partes?

Ren: El tráfico de datos mensual per cápita consumido en Kuwait ha estado entre los más elevados del mundo, con 60 gigabytes. Con las tecnologías 5G más avanzadas, deseamos ayudar a todos los países de Oriente Medio a lograr la supremacía en cuanto a volúmenes de tráfico de datos. Con la ayuda del 5G, la región seguirá creando invenciones y tecnologías nuevas e innovadoras.

Oriente Medio ha decidido utilizar la banda de 2.6 GHz a 3.5 GHz para el 5G, lo que es común en todo el mundo. De este modo, Oriente Medio puede compartir las ventajas de la cadena de valor global del 5G, ya que son las bandas más adecuadas para las redes 5G. China también ha decidido utilizar estas bandas para el 5G. Además, el ente regulador de telecomunicaciones en Kuwait ha asignado más de 100 MHz de espectro a cada operador, lo que representa una base suficiente para el desarrollo del 5G. Esto significa que podrán aprovechar el 5G al máximo. ¿Por qué he dicho que la Ruta de la Seda de camellos puede evolucionar para convertirse en una ruta 5G? Creemos que Oriente

Medio tendrá superioridad mundial con respecto al 5G. La manera de rejuvenecer la cultura del mundo árabe es un tema que debemos conversar juntos. El 5G será la infraestructura de esta civilización nueva y rejuvenecida. De forma similar, China también será una de las naciones mejor posicionadas con el 5G.

Actualmente, Huawei está participando en la planificación y el diseño de las cinco islas del norte de Kuwait. Cuando el emir de Kuwait visitó China en 2018, firmamos un acuerdo de cooperación con Citra para un proyecto de ciudad inteligente en las cinco islas del norte. Actualmente, Huawei es una de las empresas asesoras en este proyecto. Huawei proporciona soluciones 5G a los operadores kuwaitíes y trabaja con el ente regulador de telecomunicaciones kuwaití para desarrollar casos de uso de 5G. Además, proporcionaremos asistencia para el lanzamiento del programa Visión Kuwait 2035.

09 Le Matin: He aprendido mucho de su sabiduría. Usted ha hablado mucho en sus entrevistas con los medios acerca de la educación y de la importancia de la enseñanza primaria; especialmente, del modo en que la educación es fundamental para mejorar la competitividad nacional. Sus puntos de vista tienen mucho en común con los que tenemos en Marruecos. Nuestro país se ha comprometido a mejorar la

educación. ¿Cómo se pueden utilizar las tecnologías de Huawei para transferir conocimiento y habilidades en el futuro? ¿Cómo pueden contribuir las generaciones más jóvenes de Marruecos en este sentido?

Ren: Marruecos es un país muy hermoso. Lo he visitado varias veces, y Casablanca me ha dejado un recuerdo muy vívido. He conocido el nombre “Casablanca” desde que era muy joven, ya que se trataba de un lugar famoso por ser un “nido de espías” en la Segunda Guerra Mundial. Solía escuchar muchas cosas acerca del Café de Rick, pero no había tenido la oportunidad de tomar una taza de café allí, incluso tras haber visitado Marruecos muchas veces. Posteriormente, solicité que me hicieran una reserva con muchos días de anticipación, y pude ir allí con mi esposa. Finalmente, logré tomar una taza de café allí y pude disfrutar de lo que había visto en la película Casablanca: la inmensidad del mar y la belleza de las costas de Casablanca.

Sabemos que Marruecos toma la educación muy en serio. La Universidad de al-Qarawiyyin en Marruecos es la más antigua del mundo. Maestros y alumnos solían sentarse en los pasillos o jardines para leer escritos, intercambiar ideas y cultivar la moralidad. Ese ha sido el modo en que se ha acuñado la palabra “academia”. Las universidades son la evolución de las academias, pero son academias más grandes.

Creo que, para rejuvenecer a un país, se requiere de infraestructura tanto tangible como intangible. La infraestructura tangible incluye carreteras y redes, mientras que la infraestructura intangible incluye educación, normas e instituciones. Desde tiempos antiguos, los funcionarios públicos han dicho que la construcción de puentes, carreteras y escuelas es su principal responsabilidad.

Marruecos debería valerse de redes avanzadas para lograr que la educación básica sea más accesible para los niños. Los niños deben recibir enseñanza primaria de calidad a gran escala, y es necesario asegurarse de que ninguno se quede afuera. De hecho, creo que el modelo educativo del norte de Europa sería adecuado para Marruecos. Creo que la educación primaria de Finlandia y del Reino Unido es muy buena.

Sería beneficioso que Marruecos pudiera lograr que la educación básica sea más accesible, fomentar energicamente la educación técnica y profesional, y proporcionar educación de elite a los mejores estudiantes. En lo que a la educación de elite se refiere, los Estados Unidos son un buen ejemplo. Solo unas pocas universidades estadounidenses apoyan la educación de elite, que no gira solamente en torno a buenas calificaciones en exámenes de ingreso de enseñanza superior.

La educación estadounidense de elite se centra no solo en el desempeño académico de los alumnos, sino también en la moralidad. Para decidir la aceptación de alumnos excelentes, estas universidades estadounidenses de primer nivel siguen 10 estándares, dos de los cuales son los más importantes: ¿has cuidado alguna vez de un anciano? y ¿has trabajado como voluntario para ayudar a huérfanos?

Si un estudiante no cumple con cualquiera de estos dos estándares, sus puntuaciones para entrar en estas universidades caerán enormemente.

¿Para qué es la educación de elite? Para formar líderes. ¿Cuáles son las responsabilidades de los líderes? Preocuparse por toda la sociedad, incluso por aquellos que no tienen capacidad para cuidar de sí mismos. Las universidades de primera línea no deben formar personas que sean demasiado calculadoras ni egocéntricas. En lugar de ello, las universidades de elite deben formar personas que se preocupen por la sociedad.

Si Marruecos logra clasificar la educación en estos tres niveles, creo que tendrán una enorme cantidad de ingenieros que podrán combinar la cultura industrial europea con la cultura local. De este modo, serán testigos de desarrollos nuevos y fascinantes.

Lo único que los separa de Europa es el mar

Mediterráneo. Si poseen una gran cantidad de ingenieros de primer nivel, definitivamente se convertirán en una potencia tecnológica.

10 ADTV: En primer lugar, gracias, Sr. Ren. Usted ha mencionado el entorno diversificado de los Emiratos Árabes Unidos. Gracias a esto, los Emiratos Árabes Unidos han logrado un crecimiento económico rápido en un periodo corto de tiempo sin valerse del petróleo. Actualmente, la economía de los Emiratos Árabes Unidos ocupa el puesto número 29 del mundo y el puesto número dos en el mundo árabe, superados solo por Arabia Saudí. El sector del petróleo representa solo un 30 % de la economía de los Emiratos Árabes Unidos aproximadamente, y el otro 70 % corresponde a sectores no petroleros. El Gobierno de los Emiratos Árabes Unidos ha designado a un ministro de Felicidad y Bienestar, así como a un ministro de Tolerancia. El Gobierno también ha diversificado su mano de obra con talentos de casi 200 países. Hace no mucho tiempo, hemos visto al primer astronauta de los Emiratos Árabes Unidos a bordo de la Estación Espacial Internacional. La amistosa alianza entre China y los Emiratos Árabes Unidos también se está desarrollando rápidamente. Los Emiratos Árabes Unidos han sido uno de los primeros países en adoptar el 5G, junto con

una determinada cantidad de otros países de Oriente Medio. Sin embargo, hay personas que aseveran que las tecnologías 5G de Huawei conllevan riesgos de seguridad de la información. ¿Cómo responde a estas afirmaciones?

Ren: En primer lugar, Abu Dabi es uno de los lugares más ricos del mundo. Comprendo totalmente y apoyo firmemente el Plan Centenario de los Emiratos Árabes Unidos, así como el plan de convertir la riqueza petrolera en riqueza científica, tecnológica y digital. Algún día, los yacimientos petrolíferos se agotarán, y el valor del dinero cambiará, pero las ciencias y las tecnologías digitales seguirán creando valor a través de la innovación continua. Los Emiratos Árabes Unidos se han liberado de su dependencia del petróleo. En el momento histórico actual, es absolutamente correcto que los Emiratos Árabes Unidos tomen esta decisión estratégica.

Cuando los países consideran que la riqueza se compone de recursos físicos, las fronteras geográficas son muy importantes. Sin embargo, la riqueza de las tecnologías digitales es internacional y trasciende las fronteras. Debemos respetar la soberanía digital de los Emiratos Árabes Unidos, ya que esto permite garantizar la seguridad de la información. Actualmente, Huawei está manteniendo conversaciones con países de todo el mundo acerca de la firma de un acuerdo de ausencia de

puertas traseras. También podemos firmar este tipo de acuerdo con los Emiratos Árabes Unidos.

ADTV: ¿Podría hablar más específicamente acerca de lo que es una “puerta trasera”?

Ren: La frase “puerta trasera” se ha acuñado en los Estados Unidos. Las puertas traseras permiten robar datos de las redes.

ADTV: ¿La firma de un acuerdo de ausencia de puertas traseras significa que Huawei no obtendrá datos de las redes de sus clientes?

Ren: Sí.

11 Al-Ahram: El desempleo es un problema internacional grave. ¿Las tecnologías nuevas pueden ayudar a resolver este problema?

Ren: La inteligencia artificial puede crear más riqueza que nunca para una sociedad; sin embargo, por supuesto, es posible que las personas que no hallen un sitio en esta sociedad nueva tengan dificultades para conseguir un trabajo. En una sociedad industrial tradicional, conseguir un trabajo no es un problema para cualquier persona que haya terminado el liceo, la escuela técnica o que haya recibido educación de nivel superior. En la nueva era, cuando la inteligencia artificial y las tecnologías de la información se conviertan en los

principales impulsores de la productividad, es posible que la gente que no tenga destrezas avanzadas no pueda conseguir un trabajo. Habiendo dicho eso, la sociedad seguirá incrementando su riqueza y, con más dinero a su disposición, deberá considerar cómo invertirlo adecuadamente. Cuanto más dinero tenga un país, más fácil le será solucionar sus problemas. El dinero se puede utilizar para ayudar a las personas o para darles educación.

Como la adopción de la inteligencia artificial es cada vez mayor, los empleados que han perdido sus trabajos durante esta transformación pueden pasar a sectores que se centren en el trabajo relacionado con la experiencia del usuario. La gente nunca se habituará a tomar un café con robots. He visto la película Star Trek y realmente me sentí triste al salir del cine. En la nave espacial, no había ningún asistente humano, y todos los servicios se proporcionaban a través de robots. Esta película muestra lo solitaria y horrorosa que podría ser la vida en la era de la inteligencia artificial. Si bien la IA puede satisfacer algunas necesidades humanas, las personas seguirán necesitando un toque humano. En la era de la IA, más gente trabajará en sectores relacionados con la experiencia del usuario.

El empleo es un tema de la sociología. No soy sociólogo ni funcionario público, por lo que no tengo

capacidad para responder a su pregunta. Lo que puedo decir es que la IA puede incrementar la productividad. Pensemos, por ejemplo, en la agricultura con IA. Los tractores con IA pueden trabajar 24 horas al día, sin importar cuánto calor o frío haga, y sin importar lo molestos que puedan ser los insectos. Estos tractores pueden trabajar las 24 horas del día para arar la tierra a lo largo de ríos como el Nilo. Pueden convertir el suelo pedregoso en tierra arable mediante la extracción de piedrecitas y rocas, y pueden canalizar el agua del Nilo para regar los cultivos. Es posible que la vida sea un poco menos divertida porque la gente ya no tendrá que hacer estas cosas, pero la riqueza material se incrementará.

12 *Le Matin:* Shenzhen es un lugar hermoso. ¿Cuál es la responsabilidad social de Huawei con respecto al desarrollo de una economía ecológica? ¿Tienen políticas que exijan que la empresa asuma mayor responsabilidad social para la protección del medioambiente y el desarrollo ecológico? ¿Cuáles son las contribuciones de Huawei en estas áreas?

Ren: Nuestro objetivo principal consiste en avanzar con tecnologías nuevas y explorar lo que nos depara el futuro. La exploración en sí es una contribución para la sociedad. Durante este proceso, nuestros pagos de

impuestos y nuestros consumos también son parte de nuestras aportaciones.

Con respecto a la protección del medioambiente y la economía ecológica, hay dos tipos de contribuciones: directas e indirectas. Huawei hace contribuciones indirectas. Por ejemplo, nuestras estaciones base con IA pueden reducir dos toneladas de emisiones de CO2 al año por sitio.

13 *Al Bayan:* Tengo dos preguntas. En primer lugar, ¿las sanciones de los Estados Unidos afectarán a la cooperación futura entre Huawei y los Emiratos Árabes Unidos con respecto al 5G? ¿Huawei lanzará servicios y aplicaciones 5G en los Emiratos Árabes Unidos? En segundo lugar, ¿Huawei firmará un acuerdo de ausencia de puertas traseras con los Emiratos Árabes Unidos en el futuro?

Ren: En el caso de las redes core, las redes de transmisión y las estaciones base 5G, no dependemos para nada de componentes estadounidenses, por lo que no nos veremos afectados por las sanciones de los Estados Unidos. No tendremos problemas para suministrar productos 5G a los Emiratos Árabes Unidos y seguiremos progresando e innovando. Estamos dispuestos a firmar un acuerdo de ausencia de puertas traseras con el Gobierno de los Emiratos Árabes Unidos

cuando así lo deseen.

14 ***Al Raya:* Las ventas de Huawei han aumentado un 24.4 % en los tres primeros trimestres de 2019. ¿Cuál es el motivo principal del crecimiento sostenido de Huawei? Teniendo en cuenta las presiones y los desafíos actuales, ¿Huawei podrá mantener este crecimiento en el futuro?**

Ren: Antes de que los Estados Unidos impusieran sanciones a Huawei el 16 de mayo, teníamos niveles altos de crecimiento ininterrumpido. Después del 16 de mayo, nuestro crecimiento se vio un tanto afectado. Debemos modificar algunas versiones de nuestros productos, y las pruebas de calidad de las redes y el proceso de producción de estas versiones nuevas se debe certificar. Nos hemos visto afectados en este sentido, pero hemos logrado completar las modificaciones. Habíamos pensado que las ventas de los productos afectados por las sanciones de los Estados Unidos bajarían hacia finales de este año, pero ahora estimamos que aumentarán levemente.

La tasa de crecimiento general del 24.4 % que hemos visto en los tres primeros trimestres de 2019 ha sido el resultado del trabajo duro de todos los empleados de Huawei. Las ventas de algunos productos finalmente no se han visto afectadas para nada. Nuestros empleados

han trabajado aún más debido a la presión que estamos afrontando, por lo que el crecimiento terminó siendo superior. Confiamos en que seguiremos creciendo hasta el fin del año. Creo que también podremos mantener este mismo nivel de crecimiento el año que viene. Todo crecimiento que tengamos el año que viene se habrá obtenido bajo las sanciones de los Estados Unidos. Hacia fines del año que viene, ustedes verán que Huawei ha podido sobrevivir. Para el año 2021 o el año 2022, cuando estas versiones nuevas de nuestros productos hayan logrado madurez, es posible que seamos testigos de un crecimiento enorme.

15 ***Sabq Online:* Cuando usted fundó Huawei, ¿esperaba que la empresa se convirtiera en lo que es hoy en día?**

Ren: Fundamos la compañía cuando estábamos al borde de la inanición. A pesar de ello, no nos centramos solamente en ganar dinero; nos centramos en nuestras expectativas. Esas expectativas han cambiado conforme ha cambiado el mundo que nos rodea. Nunca pensé si llegaríamos a tener una empresa de este tamaño. Ha sucedido naturalmente.

16 ***Leaders:* En este último mes de septiembre, la cooperación entre China y África ha llegado a un nivel**

nuevo, y China ha acordado invertir más en África para impulsar su desarrollo. ¿Qué papel tendrá Huawei en este proceso?

Ren: China está invirtiendo mucho en infraestructura en África. En términos generales, el valor de los contratos de telecomunicaciones es bajo, por lo que podemos realizar los desarrollos por cuenta propia, con nuestro propio dinero.

17 KUNA: Se está diciendo que Huawei ha comenzado investigaciones sobre el 6G. ¿Qué avances han logrado con respecto al 6G?

Ren: En realidad, estamos investigando el 5G y el 6G simultáneamente. El 6G proporciona más ancho de banda, pero su alcance de cobertura es limitado, ya que utiliza ondas milimétricas. Si deseamos aplicar el 6G en casos de la vida real, debemos lograr grandes avances teóricos y tecnológicos en las comunicaciones. Estimo que aún faltan unos 10 años para ver las aplicaciones del 6G.

18 Al-Ahram: Soy de Egipto, de África. ¿Cómo cree que África puede ponerse al día con respecto al desarrollo de la tecnología y la ciencia de la información?

Ren: ¿Que cómo puede ponerse al día África? Creo

que la clave está en reducir los impuestos, adoptar políticas de neutralidad tecnológica con respecto a los espectros y compartir la infraestructura. En ciudades grandes, como El Cairo, cada operador puede construir sus propias redes. Sin embargo, en ciudades pequeñas, no construyen sus propias redes, ya que los costes serían demasiado elevados. En lugar de ello, todos los operadores pueden construir una sola red compartida, donde cada uno pague lo que use. Por lo tanto, África debe reforzar su infraestructura de comunicaciones, lo que incluye las redes de fibra y de banda ancha.



Entrevista de Ren Zhengfei con Euronews

22 de octubre de 2019, Shenzhen, China

01 **Damon Embling, corresponsal de *Euronews*: Ren, director general y fundador de Huawei. Muchas gracias por participar en nuestro programa Conversación Global, aquí en Euronews.**

Sr. Ren, me gustaría comenzar remontándonos a los primeros años de su vida, a su niñez. Usted nació en una de las provincias más pobres de China en 1944. ¿Cómo fueron esos años en China? ¿Qué recuerda de aquel entonces?

Ren: Bueno, he tenido una niñez sin problemas. En la actualidad, los niños tienen muchos deberes que hacer debido a la explosión del conocimiento. Sin embargo, en aquel entonces, no teníamos tantos deberes y nuestros padres no eran tan estrictos, por lo que podíamos pasar el rato y teníamos mucha libertad. Podíamos pasar mucho tiempo jugando después de la escuela, nadando en el río, pescando y cazando pájaros con una honda.

En aquellos tiempos, no teníamos muchas posesiones materiales y no teníamos idea de lo que era ser adinerado. No había forma de que conociéramos el modo de vida de los europeos. El hecho de no poder hacer comparaciones significaba que no nos sentíamos tristes por no tener lo que ellos tenían. En la actualidad, estamos muy conscientes de que el bienestar psicológico es, en realidad, más importante que las riquezas materiales para los niños. Hoy en día, los niños están

muy estresados en la escuela debido a que sus padres les exigen demasiado. A pesar de que tienen una vida mucho más acomodada que la que hemos tenido nosotros, no son necesariamente felices.

Por eso, creo que tuve una niñez feliz.

02 Damon Embling: De hecho, usted se ha descrito a sí mismo durante sus años de juventud como un don nadie, por lo que tengo entendido, según sus propias palabras. Sin embargo, usted se unió al ejército de China para trabajar como ingeniero. ¿Qué recuerda de su época como militar?

Ren: En mis años de juventud, la economía de China se estaba desarrollando muy lentamente, pero los jóvenes de aquel entonces tenían muchas expectativas y buscaban oportunidades nuevas. Trabajar en el ejército ofrecía muchas más oportunidades que otros trabajos. Realmente queríamos formar parte de él porque lo considerábamos un honor. Ser parte del ejército significaba que éramos disciplinados y que trabajábamos duramente. La Revolución Cultural generó mucho desorden en todo el país. Había una noción predominante según la cual el conocimiento y la educación eran inútiles, y la construcción de infraestructura en China se estancó. Nadie quería trabajar en regiones desfavorecidas para formar parte

de proyectos importantes, como una gran fábrica de fibras sintéticas que había adoptado tecnologías extranjeras. Ese fue el motivo por el cual el país envió a los militares a hacerse cargo del proyecto. Yo era miembro de ese proyecto. Como participantes, teníamos acceso a algunas de las maquinarias y tecnologías más avanzadas de Francia durante la Revolución Cultural. Los suministradores de los equipos de producción de fibras sintéticas eran Technip y Speichim. La vida como trabajador en este proyecto era dura, pero me sentía muy afortunado.

03 Damon Embling: Usted permaneció en el ejército chino durante nueve años, creo, y después pasó algunos años en el sector del petróleo. Entonces, surgió Huawei. En aquel entonces, hacia finales de los 80, ¿cuál era su visión de la compañía? ¿Por qué quería fundarla y qué estaba tratando de lograr realmente?

Ren: Cuando estábamos en el ejército, los planes de China seguían apuntando a una economía que no buscaba ser lucrativa ni rentable. Simplemente teníamos que hacer nuestro trabajo. Sin embargo, cuando nos alejamos del ejército, ya había comenzado la reforma y la apertura de China, así como una transición hacia una economía de mercado. No estábamos acostumbrados a una economía de mercado y no teníamos idea de

lo que eran las mercancías. Eso le dará una idea de lo poco familiarizados que estábamos con la economía de mercado. El país emitía documentos que solicitaban una transición hacia una economía de mercado, lo que ocasionaba acalorados debates entre los de arriba. Esto se debía a que no teníamos idea de lo que eran las mercancías, y ni hablemos de lo significativo que era este cambio para nuestra sociedad. Me costaba encontrar un camino en este cambio social. En ese entonces, yo trabajaba en una compañía estatal y tuve un contratiempo. Simplemente me despidieron. Para sobrevivir, se me ocurrió abrir mi propio negocio, pero esto implicaba muchos riesgos, ya que era probable que fracasara. Sin embargo, no había otra opción. Lo único que podía hacer era seguir adelante con esta idea.

Damon Embling: Usted fundó Huawei con una cantidad muy limitada de fondos. Alrededor de 3000 dólares estadounidenses, ¿verdad? ¿Cómo hizo para crear una compañía con tan poco efectivo?

Ren: En ese momento, el pueblo chino era muy pobre. Las compañías nuevas, como Huawei, no tenían dinero para realmente ponerse en marcha y estaban en una situación difícil. El registro de una compañía privada de tecnología requería cinco accionistas y alrededor de 3000 dólares estadounidenses de capital social. No tenía esa cantidad de dinero, por lo que tuve que obtenerla

antes de realizar el registro. Una vez logrado el registro, no nos quedaba prácticamente nada de efectivo.

En un principio, nuestra compañía trabajó principalmente como un representante para la venta de equipos fabricados por otras empresas, y pagábamos a los fabricantes solamente después de la venta de esos equipos. Este modelo nos permitió crecer, pero el proceso de desarrollo fue extremadamente difícil. Mi salario mensual era sumamente bajo al principio (menos de 100 dólares estadounidenses) y, durante los primeros meses, ni siquiera cobré mi salario.

Damon Embling: Ante semejantes desafíos y dificultades al momento de crear la compañía, ¿qué era lo que le impulsaba a seguir? ¿Qué le motivaba? ¿Cuál era su visión?

Ren: Sobrevivir.

Damon Embling: ¿Así de simple?

Ren: Sí, así de simple. Tenía que asumir responsabilidad por la educación y la crianza de mis hijos. A decir verdad, no cuidaba bien de mis hijos, pero tenía que ganar suficiente dinero para alimentarlos. Me presenté para varios otros trabajos en ese entonces, pero no me contrataron. En un principio, simplemente quería un trabajo. Pero nadie me aceptaba. Eso se debía a dos motivos. En primer lugar, había cometido algunos

errores en un trabajo anterior, por lo que no confiaban en mí. En segundo lugar, la tecnología sobre la que había aprendido no era necesaria en ese momento, ya que la sociedad se encontraba en un periodo de compras y ventas especulativas. No tenía a dónde ir. En aquel entonces, China estaba comenzando a permitir la existencia de compañías privadas de tecnología, por lo que me arriesgué y fundé Huawei.

04 Damon Embling: En todos los años que han transcurrido desde que usted creó la compañía hacia finales de los 80, Huawei se ha convertido en un gigante, una empresa internacional de tecnología, telecomunicaciones y comunicaciones móviles, con 188 000 empleados. ¿Cómo explicaría esta transformación relativamente rápida en la compañía que Huawei es actualmente? Usted ha venido de los orígenes humildes que ha descrito y ahora es una de las personas más ricas de China.

Ren: Aprendimos tempranamente que la única manera de sobrevivir era respetando a nuestros clientes, lo que incluye respetar sus valores e intereses. Nuestros clientes nos pagarán solo si les entregamos productos de alta calidad y servicios superiores. En ese momento, nos entregábamos a nuestros clientes en cuerpo y alma, y preferíamos sacrificarnos para satisfacer sus necesidades

y respetar sus valores. De este modo, gradualmente mejoramos nuestra imagen entre los clientes, y las ventas subieron.

Cuando logramos un crecimiento sostenido, los fabricantes que representábamos pensaron que podríamos llegar a dominar el mercado, por lo que dejaron de suministrarnos equipos. Por lo tanto, la situación que afrontamos actualmente no es nueva para nosotros. En ese momento, supimos que debíamos desarrollar nuestros propios productos para sobrevivir. Comenzamos desarrollando switches analógicos de 40 líneas. Esos productos parecen extremadamente simples en la actualidad, pero, en ese entonces, nos vimos sometidos a mucha presión para desarrollarlos. En ese momento, acababa de comenzar en China la época de reforma y apertura; los hoteles y las tiendas de tamaño pequeño necesitaban equipos pequeños, lo que representó una oportunidad para nosotros. Mediante el desarrollo de nuestros propios equipos pequeños, comenzamos a lograr el talento, el capital, la experiencia y la confianza de los clientes que necesitábamos. A partir de allí, tuvimos la capacidad de crecer paso a paso.

Durante el transcurso de todo el proceso, no nos apresuramos a gastar nuestras ganancias en entretenimiento. En lugar de ello, ahorramos dinero, invertimos todo lo que teníamos en investigación y

desarrollo, y nos dedicamos a satisfacer a nuestros clientes. Ese fue el modo en que ganamos la confianza de nuestros clientes. En la actualidad, siguen teniéndonos una gran confianza. Los Estados Unidos han realizado campañas frecuentes para desfavorecernos en Europa, un aliado cercano a ellos, pero nuestros clientes europeos han seguido comprando nuestros equipos a pesar de la gran presión estadounidense. Esto se debe a que hemos fortalecido la confianza de nuestros clientes a través de décadas.

05 Damon Embling: Hablaremos más sobre los Estados Unidos de América más adelante. Ahora me gustaría que hablemos un poco más sobre el modo en que su empresa ha crecido y se ha desarrollado aquí, en China. ¿Qué tan difícil fue para ustedes lograr que el negocio creciera en China en aquellos años? Porque, en realidad, a primera vista, ustedes estaban yendo contra la corriente, ¿no es así?

Ren: En ese momento, los proveedores del 100 % de los equipos de comunicaciones de China eran occidentales; eran, principalmente, ocho grandes proveedores de siete países: Ericsson de Suecia, Nokia de Finlandia, Alcatel de Francia, Siemens de Alemania, Lucent de los Estados Unidos, Nortel de Canadá, y NEC y Fujitsu de Japón. Sin embargo, los switches suministrados por esos

proveedores eran equipos más grandes que se utilizaban en ciudades. Eran demasiado grandes para satisfacer las necesidades de las áreas rurales. Además, el mercado rural no tenía dinero suficiente para comprar switches tan grandes.

En aquel entonces, el mercado rural de comunicaciones de China estaba recién dando sus primeros pasos. Ese fue el momento en que aparecimos nosotros y desarrollamos switches de 40 líneas, que posteriormente se expandieron a 100, 200 y 2000 líneas. Después de eso, comenzamos a desarrollar switches más grandes controlados por programas para ciudades pequeñas. A partir de allí, comenzamos a expandirnos gradualmente.

06 Damon Embling: Dejando de lado las cuestiones técnicas y logísticas, lo que realmente deseo saber es cómo lograron desarrollar una compañía en China cuando, en realidad, en un punto, el Gobierno chino no simpatizaba realmente con ustedes, ¿no es así? ¿Querían que Huawei cierre sus puertas, no?

Ren: Es verdad. El Gobierno no nos conocía bien cuando salimos al ruedo, ya que adoptamos el Plan de Accionariado Asalariado, según el cual los empleados son los propietarios del capital de la empresa. Es posible que nos hayan confundido con una compañía capitalista, lo que creaba un conflicto con el socialismo.

Sin embargo, estos malentendidos comenzaron a desaparecer hace más de 10 años, ya que comenzamos a pagar una cantidad creciente de impuestos al Gobierno.

En la actualidad, pagamos un total de 20 000 millones de dólares estadounidenses a Gobiernos de todo el mundo cada año, y el Gobierno chino recibe la mayor parte de este dinero. El Gobierno ha visto las aportaciones que hemos realizado a la sociedad, así como nuestra integridad y nuestro respeto hacia las leyes. Ese es el modo en que nos han conocido mejor y nos han aceptado. Esta ha sido nuestra primera ventana de oportunidad.

Nuestra segunda oportunidad se remonta a más de dos décadas atrás, cuando comenzamos a hacer negocios por primera vez en África. Algunos países africanos estaban implicados en conflictos en aquel entonces, por lo que todas las compañías occidentales se habían retirado de esos lugares y ya no suministraban equipos de comunicaciones allí. Sin embargo, los equipos que vendíamos en las zonas rurales de China también se podían utilizar en África. Mediante la venta de equipos a dichos países, logramos establecernos con solidez en muchos países fuera de China y comenzamos a acumular capital.

El éxito logrado en países fuera de China permitió

que el Gobierno chino tuviera confianza en nosotros. No nos hemos desarrollado sacando provecho del mercado local, sino que también hemos expandido nuestros negocios fuera de China. Cuando comenzamos a tener operaciones en Europa, el Gobierno chino empezó a creer que nos estaba yendo bien porque habíamos logrado entrar en los mercados desarrollados. Este fue el modo en que se disiparon los malentendidos del Gobierno con respecto a Huawei.

La tercera oportunidad que tuvimos llegó porque nos encontramos con muchas coincidencias tras nuestra entrada en Europa. Un joven empleado ruso había estado trabajando durante más de una década en un algoritmo que integraba algoritmos correspondientes a software de 2G y 3G. Eso implicaba que las tecnologías 2G y 3G se podían integrar en un mismo equipo, lo que permitía ahorrar la mitad de los costes y reducir el peso por la mitad. En realidad, puede haber sido menos que eso, pero los costes y el precio de todas formas se habían reducido de un 30 % a un 40 %. Lo más importante acerca de este algoritmo era que permitía disminuir el peso de los equipos. Esto era especialmente importante para Europa, ya que ese continente no tenía muchas torres ni postes de servicios públicos donde instalar equipos de red. Anteriormente, la mayoría de los equipos se había instalado sobre los techos de casas viejas. Si los equipos eran demasiado pesados, era

posible que las casas colapsaran. Por lo tanto, nuestros equipos se volvieron muy populares en Europa, y esto fue posible gracias a un algoritmo que integraba 2G y 3G. Estos equipos nos permitieron entrar rápidamente en el mercado europeo.

Fue así como la tecnología SingleRAN nos permitió tener presencia comercial en Europa. Posteriormente, utilizamos ese algoritmo para integrar los algoritmos del software de 2G, 3G y 4G. Eso significaba que un mismo equipo podía admitir las tecnologías 2G, 3G y 4G, lo que incrementó significativamente la eficiencia y aumentó nuestras ganancias. Eso nos proporcionó más dinero para invertir en investigación y desarrollo.

En el pasado, solía haber diversos estándares diferentes de comunicaciones para la tecnología 3G en todo el mundo, como el caso de WCDMA en Europa, CDMA2000 en los Estados Unidos y TD-SCDMA en China. Este algoritmo permitía integrar todos los estándares de comunicaciones en un solo equipo. Eso significó que podíamos vender los mismos equipos a Europa, China y otros lugares del mundo, lo que satisfizo mejor las necesidades de nuestros clientes. A su vez, esto mejoró la competitividad y la rentabilidad de la empresa.

Mediante la integración de distintos estándares en un mismo equipo, logramos reducir significativamente nuestros costes e incrementar nuestros ingresos. No

usábamos esos ingresos para gastos de consumo, sino que seguíamos invirtiéndolo en el futuro.

Nuestra cuarta oportunidad fue que las comunicaciones globales se han estado desarrollando durante siete a ocho décadas. En cada etapa de desarrollo, los Gobiernos han mostrado una tendencia a asignar una parte del espectro a una banda en una determinada oportunidad, y otra parte del espectro a otra banda en la oportunidad siguiente. Por lo tanto, los operadores establecidos generalmente tenían más de 10 partes del espectro, lo que requería más de 10 antenas. Cada antena está compuesta de componentes electrónicos diferentes, lo que incrementa el peso y los costes. Nosotros utilizamos el algoritmo antes mencionado para integrar más de 10 antenas en una sola que pudiera cumplir diversos estándares, lo que se denomina “tecnología multimodo y multibanda”. Esta es una de nuestras tecnologías exclusivas y nos ha permitido estar a la vanguardia del mercado internacional. Nuestro liderazgo no comenzó con el 5G; ya éramos líderes con el 4G. Esta tecnología nos permite liderar el mercado mundial de las comunicaciones inalámbricas. Todo este éxito se puede atribuir al algoritmo matemático desarrollado por el joven ruso que he mencionado anteriormente. Actualmente, él trabaja como científico y colaborador académico en Huawei, y tiene tan solo alrededor de 40 años.

El código polar es una tecnología clave del 5G y su origen es una investigación matemática publicada por el profesor turco Erdal Arikan hace más de una década. Descubrimos esta investigación dos meses más tarde y hemos asignado a varios miles de personas para que la analicen y desarrollen el código polar.

En la actualidad, somos los líderes mundiales en 5G, lo que, en realidad, ha sido el resultado de estas dos coincidencias. Ambos puntos de inflexión se han relacionado con teorías básicas.

La quinta oportunidad, otra coincidencia, también es digna de mención. Algunos años atrás, Huawei estaba casi en declive debido a que el mercado estaba comenzando a saturarse. Sin embargo, gracias al iPhone inventado por Steve Jobs, el Internet se desarrolló rápidamente, lo que permitió que el mercado de los equipos de telecomunicaciones comenzara a expandirse. Los operadores empezaron a comprar más equipos y ganamos más dinero, lo que nos ha ayudado a sobrevivir hasta el día de hoy.

07 Damon Embling: Claramente, ha habido un gran camino tecnológico que ha determinado el éxito de su compañía. Dentro de China, claramente, se han establecido con gran solidez en el mercado. Antes de la disputa comercial más reciente con los Estados Unidos,

¿qué tan difícil fue establecer su negocio en mercados extranjeros? O, desde su punto de vista, ¿lo pudo lograr en un ámbito imparcial? Porque los países tienen un determinado concepto de China, y hay quienes tienen sospechas acerca de China.

Ren: Antes de que nos añadieran a la Lista de entidades el 16 de mayo, no habíamos afrontado muchas dificultades en mercados internacionales en vías de desarrollo. Los clientes tomaban sus propias decisiones, incluso si los políticos tenían puntos de vista diferentes con respecto a Huawei. Los clientes pueden decidir por sí mismos después de haber utilizado nuestros productos. Los políticos y líderes gubernamentales de los Estados Unidos han lanzado una campaña contra Huawei en toda Europa, pero nuestros clientes europeos siguen comprando nuestros productos. Los clientes europeos siguen comprando nuestros productos a pesar de las grandes presiones de los pesos pesados y del aliado con el que cuentan, los Estados Unidos. Esto demuestra que nos aprecian por lo que somos.

Antes del 16 de mayo, los clientes no afrontaban las presiones significativas que existen en la actualidad. Han escogido utilizar nuestros equipos tras evaluar las tecnologías y los servicios que ofrecemos, así como las ventajas de nuestros productos.

Damon Embling: Usted dice que los clientes siguen

apoyando a Huawei y que son ellos los que toman sus propias decisiones. Sin embargo, si en última instancia los políticos y los Gobiernos excluyen a Huawei (cosa que ha sucedido en algunos casos), ¿cómo se logrará superar este obstáculo?

Ren: Si no podemos vencer a esta oposición en un país en particular, entonces tendremos que darnos por vencidos allí y probablemente perder a los clientes implicados. Solo trabajaremos con clientes que quieran trabajar con nosotros. No estamos pidiendo a cada cliente ni a cada país que nos acepten. Si todos los clientes escucharan a los políticos, ¿lograrían obtener ganancias? No son los políticos, sino los clientes, quienes determinan el destino de los negocios. Los clientes siempre compran productos que les permitan obtener ganancias, ya que este es el único modo en que pueden sobrevivir.

08 Damon Embling: En la actualidad, los Estados Unidos están llevando a cabo una guerra comercial con China. Ustedes, es decir, Huawei, se encuentran en el medio de esta disputa. El Gobierno de los Estados Unidos acusa a Huawei de posiblemente utilizar sus redes, sus telecomunicaciones y sus tecnologías para espiar a otros países. ¿Ustedes han espiado a otros países? ¿Han espiado a los clientes?

Ren: En primer lugar, la guerra comercial entre los Estados Unidos y China no tiene nada que ver con nosotros. Casi no teníamos ventas en los Estados Unidos, y la seguridad informática y de la información de los Estados Unidos no tiene nada que ver con nosotros. Es un hecho que la información y las redes estadounidenses no son seguras, a pesar de que la tecnología de Huawei no está presente en ellas.

En segundo lugar, hemos proporcionado nuestros productos y servicios a tres mil millones de personas en más de 170 países y regiones durante más de 30 años. Tenemos un historial sólido. Si estuviésemos implicados en algún problema de seguridad, los Estados Unidos habrían utilizado ese argumento como prueba para convencer a los europeos. La historia ha demostrado que no hemos hecho nada de lo que nos puedan acusar, y que no tendríamos ningún motivo para hacer semejante cosa.

En tercer lugar, ¿qué deberíamos hacer en el futuro? Un informe de la Unión Europea indica que la tecnología 5G de Huawei es muy avanzada, pero que también están preocupados acerca de los riesgos ocasionados por cuestiones no técnicas. Por lo tanto, nos hemos comprometido a cumplir todas las leyes y normas aplicables de la Unión Europea. Nos comprometeremos con estos Gobiernos acerca de lo que haremos y lo

que no haremos, y se nos auditará de manera acorde. Eso ayudará a incrementar la confianza en nosotros. El Reino Unido es donde se adoptan los controles más exigentes con respecto a Huawei. Confiamos en el Reino Unido y en Alemania, por lo que estamos abiertos a sus controles. Ellos también prestan mucha atención a nuestros problemas y nos proporcionan críticas constructivas. Este proceso nos ha ayudado a reforzar aún más la confianza depositada en nosotros. Estamos complacidos de comprometernos de esta manera y de someternos a auditorías según los requisitos de gestión de la Unión Europea. Respetamos las normas de la Unión Europea; por eso tenemos oportunidades allí.

Damon Embling: Entonces, y solo para que quede claro... ¿Lo que usted dice es que Huawei nunca ha espiado, nunca espionará y nunca se le ha pedido que espíe?

Ren: Así es. Nunca hemos espiado y nunca lo haremos.

Damon Embling: Pero podría ser tentador, ¿no es así? Porque la información y los datos se han descrito como el petróleo de la actualidad.

Ren: Reconocemos la soberanía digital de cada país. La soberanía digital corresponde a los países, no a nosotros. Los datos no tienen valor para nosotros. Entonces, ¿cuál es el punto de obtener datos de terceros? Si hiciéramos esto tan solo una vez, la noticia recorrería todo el

mundo. Los clientes dejarían de comprar nuestros equipos y Huawei caería en bancarrota. Entonces, nuestros empleados se irían de Huawei, y quedaría yo solo para pagar las deudas. Bajo esas circunstancias, ¿yo tendría capacidad para pagarlas?

Damon Embling: ¿Pero sería posible que lo estén ocultando?

Ren: ¿Por qué haríamos eso? No creo que haya un buen motivo para hacer eso. Es innecesario e improbable. Es como vender un vehículo. Si yo vendo un vehículo, el comprador es quien decide qué llevar en él. Del mismo modo, cuando vendemos equipos a un operador, es el operador quien manejará los equipos. Ese operador estará sometido a los controles de su país. Si ni siquiera podemos acceder a esos datos (sin permiso), ¿cómo podríamos obtenerlos? No podemos acceder a esos datos y no los necesitamos.

09 Damon Embling: Más allá de que los Estados Unidos estén en lo correcto o no, Australia ha prohibido a Huawei y el Reino Unido sigue tratando de tomar una decisión al respecto. Hay preocupaciones en otras partes del mundo acerca del modo en que opera Huawei. Sean correctas o no, como ya lo he dicho, las acusaciones de los Estados Unidos les están causando un daño grave, ¿no es así?

Ren: No creo que las acusaciones de los Estados Unidos nos hayan dañado o afectado tanto. De hecho, la campaña de tantos políticos estadounidenses en todo el mundo ha tenido un impacto positivo para Huawei. Cuando se observa que un país tan poderoso ataca a Huawei, los clientes de muchos países interpretan este ataque como una demostración de la fuerza de la empresa. Por lo tanto, se apresuran a comprar nuestros equipos, ya que temen que se agoten.

Desde que comenzó la campaña de los Estados Unidos contra Huawei, la cantidad de clientes que nos han visitado se ha incrementado en un 69 %. Se han acercado para consultar si podríamos fabricar nuestros equipos sin componentes estadounidenses. Hoy, usted ha visitado nuestra compañía y ha observado que sobrevivimos muy bien sin componentes estadounidenses. Hemos enviado los equipos a nuestros clientes, quienes los han sometido a pruebas que han demostrado que funcionan muy bien. Incluso sin componentes estadounidenses, podemos seguir abasteciendo a nuestros clientes. Esto ha fomentado enormemente la confianza que los clientes depositan en nosotros. Los Estados Unidos han hecho un trabajo increíble de relaciones públicas para nosotros. Por lo tanto, no, no creo que la campaña estadounidense haya creado ningún obstáculo para nosotros.

Damon Embling: Entonces, ¿usted no cree que su compañía afronte un riesgo financiero? ¿Realmente piensa que el público en general (los clientes) no ha perdido la confianza en ustedes?

Ren: En primer lugar, no habrá ningún riesgo financiero. De hecho, es posible que estemos creciendo incluso con mayor rapidez. Esto se debe a que la crisis y la presión existentes han impulsado a nuestros empleados a trabajar más que antes. Estaban comenzando a sentirse confiados antes de que comenzara la campaña de los Estados Unidos, pero ahora se encuentran en estado de alerta. Consecuentemente, nuestra productividad ha aumentado. Este es el primer motivo; se trata de un motivo interno.

También hay un motivo externo. Algunos clientes deciden no comprar a Huawei. Eso es comprensible. Pero también hay muchos clientes que siguen comprando nuestros productos. Eso se debe a que pueden ver las ventajas exclusivas de nuestra tecnología.

En unos minutos, me complacería entregarle un CD. Es un vídeo de alta definición que muestra un espectáculo que conmemora el aniversario número 70 de la fundación de la República Popular China. Este espectáculo se ha transmitido a través de tecnología 5G. Aunque había decenas de miles de personas en esta presentación, no hubo un proceso de almacenamiento

temporal de las imágenes. Usted trabaja en los medios, así que comprende lo avanzados que somos. Hemos utilizado nuestra estación base 5G, que es muy compacta. De hecho, cabe en una mochila y no requiere cableado.

Proyectos como este han demostrado que estamos claramente a la vanguardia con respecto a nuestros competidores, por lo que tenemos muchas oportunidades. No nos preocupa que algunos clientes tal vez no nos escojan. De hecho, nos preocupa un poco que no podamos satisfacer la demanda si hay demasiados clientes que desean comprar nuestros productos. Es posible que incluso debamos solicitar a nuestros clientes chinos que nos compren menos, ya que queremos suministrar nuestros equipos en primer lugar a nuestros clientes extranjeros. Allí, las cosas son más difíciles para nosotros.

Por lo tanto, no creo que vayamos a tener dificultades financieras. Es posible que los clientes confíen más en nosotros con el transcurso del tiempo. Pueden venir a visitar nuestras estaciones base o pueden comprar e instalar algunas. Entonces, podrán notar que nuestros equipos funcionan muy bien, incluso sin componentes estadounidenses.

Damon Embling: Usted dice que no está demasiado preocupado acerca de lo que está pasando actualmente.

Sin embargo, por ejemplo, el smartphone más reciente que ustedes han lanzado fuera de China, tal vez en Europa o en otro lugar del mundo, no permite que la gente acceda a los servicios de Google debido a lo que está ocurriendo con los Estados Unidos en este momento. Seguramente, eso disuadirá a la gente de comprar ese teléfono, ¿no es así? Y eso perjudicaría a su compañía.

Ren: Pues, lo que yo creo, en primer lugar, es que esto no nos perjudicará mucho porque tenemos una muy buena relación con Google y hemos firmado muchos contratos con ellos en el pasado. En segundo lugar, los smartphones de Huawei tienen muchas funciones exclusivas. Si bien los usuarios de algunas regiones pueden verse impedidos de utilizar los servicios de Google, siguen encantados con las otras características de nuestros smartphones. Estimamos que nuestro segmento Consumidores venderá más de 240 millones de unidades este año. Por lo tanto, seguirá habiendo un crecimiento rápido. No creo que el impacto general represente más de 10 000 millones de dólares estadounidenses. De hecho, este número no es elevado para nosotros, por lo que no creo que una caída de 10 000 millones de dólares estadounidenses en nuestros ingresos por ventas estimadas sea un gran problema. En lo que al ecosistema se refiere, confiamos en que necesitaremos solo dos o tres años superar estas

dificultades.

10 **Damon Embling:** Desearía hablar un poco más sobre la lista negra de entidades de los Estados Unidos. Huawei está incluida en esta lista negra, lo que de hecho les expulsa de los Estados Unidos. ¿Cómo ha intentado acercarse al Gobierno estadounidense con respecto a este tema?

Ren: En primer lugar, no hemos mantenido negociaciones con el Gobierno estadounidense. Hemos decidido presentar una acción legal contra el Gobierno de los Estados Unidos ante los tribunales. Creo que debemos dejar que los tribunales resuelvan este problema en función de las pruebas.

En segundo lugar, no creo que los Estados Unidos quiten a Huawei de la Lista de entidades, incluso ante un cambio de Gobierno. Debemos adaptarnos para poder tolerar la presión de los Estados Unidos durante mucho tiempo. Debemos prepararnos mentalmente para eso. Sin embargo, en última instancia, las compañías estadounidenses serán las más perjudicadas. Huawei proporciona servicios a tres mil millones de personas en 170 países y regiones. Si a las compañías estadounidenses se les prohíbe abastecernos, perderán muchos mercados, especialmente el mercado chino. Eso no favorece a sus intereses.

Damon Embling: Da la impresión de que usted es bastante testarudo. Lo que quiero decir es que los Estados Unidos tienen mucha influencia en todo el mundo. Seguramente, usted debería estar intentando hablar con Donald Trump. ¿Qué le diría si pudiera?

Ren: No he tenido la oportunidad de hablar con él. Es una persona muy ocupada.

Damon Embling: Pero si lo hiciera, ¿qué le diría?

Ren: Si tuviera la oportunidad, le pediría que no permita que las compañías estadounidenses pierdan sus negocios en el mercado chino. También le diría que las compañías estadounidenses no obtendrán más que logros y los beneficios de la globalización una vez que puedan expandirse en el mercado chino.

Realmente, no comprendo por qué los Estados Unidos no están dispuestos a vender sus productos de alta calidad a China. ¿Cuál es el punto? Si usted tiene buenas manzanas, debería venderlas a quienquiera que las desee para ganar dinero. Si usted conserva las manzanas en un depósito, se pudrirán y ya nadie las querrá.

El Gobierno estadounidense debe pensar acerca de los intereses de sus propias compañías y debe asegurarse de que no pierdan el mercado chino. La globalización es buena para los Estados Unidos. Si los Estados Unidos

dejan de lado a la globalización, esto daría una enorme oportunidad a Europa.

11 Damon Embling: En el ámbito más general de la guerra comercial actual entre China y los Estados Unidos, obviamente, hay conversaciones en curso al respecto. ¿Cómo piensa que se ha llegado a este punto, a esta guerra comercial de un alcance mucho mayor, con la cuestión de Huawei también presente? ¿Cómo se ha llegado a esto y qué nivel de esperanza tiene usted de que todo se pueda resolver? ¿Qué es necesario que ocurra, desde su punto de vista?

Ren: No me interesa el asunto del conflicto ni los resultados de las negociaciones respectivas. Después de todo, casi no vendemos nada en los Estados Unidos. Si las negociaciones tienen un resultado satisfactorio, aun así seguiremos sin vender en los Estados Unidos. Si las negociaciones fracasan, no es mucho lo que está en juego para nosotros. Entonces, ¿por qué deberían preocuparnos las negociaciones? Este asunto se debe resolver entre los dos Gobiernos. Solo me preocupan las relaciones entre Huawei y las compañías estadounidenses, y nuestras relaciones con clientes de todo el mundo.

Damon Embling: Pero es parte de una rencilla de mayor alcance, ¿no es así? Usted es parte de esto.

Ren: No funcionará. Si China compra más soja a los Estados Unidos, ¿los Estados Unidos van a vendernos más chips? No funciona de ese modo. Con menos soja, nos las podemos arreglar consumiendo menos aceite. No se trata de una cuestión de vida o muerte para el país. No creo que vayamos a tener un gran problema.

12 Damon Embling: Las dificultades y los problemas que ustedes afrontan con los Estados Unidos en este momento de algún modo se han extendido personalmente hasta su familia; me refiero a lo que ha sucedido con su hija Meng en Canadá. Los Estados Unidos han emitido una orden de arresto por sospechas de que Meng estaba ocultando vínculos con una compañía que, aparentemente, suministraba equipos de Huawei a Irán. Aparentemente, este vínculo violaba sanciones vigentes. ¿Cómo se encuentra su hija? ¿Está usted muy preocupado por este asunto en la actualidad?

Ren: Creemos que el sistema legal canadiense es justo, imparcial y transparente. Las pruebas hablan por sí mismas. Confiamos en el sistema judicial de Canadá. No tenemos otras consideraciones además de eso.

Damon Embling: ¿Ella es inocente?

Ren: Por supuesto.

Damon Embling: Sin embargo, usted ha dicho que era posible que encarcelaran a su hija, y que ella podría estudiar durante su estancia en la cárcel. ¿Usted cree que la van a encarcelar?

Ren: No he dicho que ella estudiaría en la cárcel. He dicho que ha estado estudiando durante su arresto domiciliario parcial.

Damon Embling: ¿Cómo se encuentra su hija? ¿Qué tan preocupado está usted acerca de ella como familiar?

Ren: Ella está libre bajo fianza y sigue bajo arresto domiciliario parcial. No tiene nada de tiempo libre. Sale y habla con todo tipo de personas en Canadá para demostrar quién es realmente. Está viviendo una vida comparativamente normal.

13 Damon Embling: Entre esa cuestión y la lista negra de comercio de los Estados Unidos, ¿no siente realmente que Huawei está colapsando?

Ren: Creo que Huawei podría desarrollarse aún más rápido. En los últimos 30 años, nuestros empleados han trabajado muy duramente, y las vidas de la mayoría de ellos han mejorado significativamente. Sin embargo, naturalmente, la gente tiende a desear una vida cómoda en lugar de trabajar duramente. Este ataque de los Estados Unidos nos ha dado una sensación de crisis

que inspira a nuestros empleados a comprometerse aún más. Se suponía que nuestros ingresos por ventas iban a disminuir debido a este ataque; por el contrario, siguen creciendo. Por esto, Huawei no colapsará. Como usted puede ver, nuestra producción en todas las regiones sigue en marcha, nuestros empleados siguen viniendo a trabajar y después regresan a sus hogares como de costumbre, y nuestras cantinas siguen llenas de empleados a la hora de comer. Sus salarios no se han modificado. Lo que sí me preocupa es que las ganancias de la compañía de hecho se incrementen demasiado rápido por el hecho de que nuestros empleados trabajen con tanto esfuerzo. ¿Qué haremos con tantas ganancias? Este es un problema real que afrontamos. Nuestros negocios no se están reduciendo; por el contrario, están teniendo ganancias que crecen rápidamente. Nos veremos obligados a seguir incrementando las inversiones estratégicas en el futuro.

Damon Embling: ¿Qué tan importantes son los empleados para Huawei? Me refiero a que sabemos que la gran mayoría de las acciones de la compañía pertenecen a los empleados. ¿Qué tan importante cree usted que es esto en el funcionamiento y el rendimiento de la compañía?

Ren: Creo que el hecho de tener acciones tiene muy poco que ver con la dedicación de nuestros empleados.

Ellos están comprometidos con sus trabajos porque sienten que tienen una misión que cumplir. No les impulsan simplemente las ventajas económicas. Hemos adoptado el Plan de Accionariado Asalariado para que nuestros empleados puedan seguir participando en el valor creado en el pasado. Este tipo de valor no se ve reflejado únicamente en el plus que reciben. El trabajo que han realizado en el pasado sigue generando valor durante años tras el momento de la contribución inicial. El hecho de que los empleados sean dueños de acciones les permite percibir el rendimiento de sus contribuciones, y la tenencia de acciones se utiliza como método para asegurarse de que los empleados reciban una remuneración razonable. La dedicación de nuestros empleados se debe más a esa sensación de tener una misión que a las ventajas económicas. Estos ataques no han debilitado nuestro sentido de misión; por el contrario, lo han fortalecido.

Damon Embling: ¿Qué tipo de jefe es usted?

Ren: No tengo ninguna aptitud especial. No sé mucho sobre finanzas, gestión ni tecnología. De hecho, no sé mucho sobre cuestiones específicas. Lo que sí tenemos es muchos expertos y directores capaces y competentes, que son quienes hacen que la compañía funcione.

Damon Embling: Es muy sorprendente que usted diga eso, teniendo en cuenta el crecimiento de la

compañía.

Ren: El crecimiento en este año se debe a factores objetivos. En la primera mitad del año, nuestro crecimiento no se vio perjudicado por los ataques de los Estados Unidos, y mantuvimos un crecimiento sostenido hasta el momento en que se añadió a Huawei a la Lista de entidades el 16 de mayo. Desde entonces, hemos estado enmendando proactivamente nuestros agujeros y hemos logrado reparar la mayor parte de ellos. Esto nos ha permitido mantener un crecimiento razonable a pesar de una determinada desaceleración.

La Lista de entidades de los Estados Unidos no nos ha afectado en la primera mitad de este año, pero hemos sentido el impacto durante la segunda mitad. El año que viene, lo sentiremos durante el transcurso de todo el año, pero esperamos que nuestros negocios mantengan un buen impulso. Le recibiremos con gusto a fines del año que viene.

Hemos visto un enorme incremento en nuestra cantidad total de empleados; en la actualidad, contamos con casi 194 000. Esto se debe a que hemos contratado muchas mentes brillantes para reparar los agujeros ocasionados por los Estados Unidos. Confiamos plenamente en el rendimiento que lograremos el año que viene. Le recibiremos con gusto de nuevo a fines del año que viene para que usted pueda ver por sí mismo

cómo resultaron las cosas.

14 **Damon Embling:** Con la mirada puesta en el futuro, obviamente la tecnología 5G representa una gran parte de sus negocios. Eso es algo que me ha quedado claro durante el paseo que he dado aquí, en la sede central de la empresa. Sin embargo, obviamente, el 5G es muy importante para muchas compañías de tecnología. Desde su punto de vista, ¿el 5G es un punto de inflexión? ¿Cómo va a cambiar la vida cotidiana?

Ren: Imaginemos que el 5G es como las carreteras, y que las generaciones previas de las tecnologías de comunicaciones son caminos normales. Los vehículos pueden viajar por ambas vías, pero van más rápido por las carreteras. El 5G ofrece un elevado nivel de ancho de banda y un bajo nivel de latencia, y puede crear cimientos fundamentales para la sociedad de la información y para la inteligencia artificial. El 5G no crea valor para la sociedad de forma directa, pero los sistemas de información que el 5G posibilita tendrán un papel sumamente importante en el impulso del progreso social.

Damon Embling: Entonces, para que lo entiendan quienes nos están viendo en este momento, ¿de qué manera cambiará el 5G la vida cotidiana? Porque el 5G facilitará todo tipo de tecnologías nuevas que

atraviesan la totalidad de nuestras vidas, ¿no es así? Los servicios públicos, el modo en que nos trasladamos e incluso la salud, ¿verdad?

Ren: Le daré un ejemplo levemente abstracto para demostrarle el tipo de valor que el 5G puede aportar a nuestras vidas. Un Airbus A320 tiene cables de señal que pesan aproximadamente 17 toneladas. Si se utilizaran redes inalámbricas en lugar de cables para conectar diversos tipos de equipos en el avión, este último sería mucho más liviano y requeriría mucho menos combustible. Además, se mejorarían las condiciones de vuelo. Eso crearía una cantidad increíble de valor. Incluso hemos denominado a ese proyecto de red inalámbrica en particular el “Proyecto Airbus A320”.

En el pasado, una familia adinerada también necesitaba muchos cables para contar con conexiones de banda ancha en cada rincón del hogar. Sin embargo, en la actualidad, una pequeña caja inalámbrica puede hacer de todo esto una realidad. Este es el ejemplo más simple del modo en que el 5G podría modificar nuestras vidas.

También podemos instalar pequeñas estaciones base en determinados tipos de máquinas industriales que, a su vez, se pueden conectar a otras máquinas. Esto permite proporcionar conexiones autónomas y en tiempo real a los sistemas que controlan a todas las

máquinas.

La baja latencia del 5G hace posible la conducción autónoma, la optimización de la automatización industrial y otras aplicaciones similares. Sin embargo, en última instancia, el modo en que la tecnología 5G afecte a nuestras vidas es algo que no podemos imaginar en su totalidad por el momento. Lo que estoy describiendo ahora es simplemente el impacto inicial.

Me gustaría darle otro ejemplo relacionado con las máquinas que se manejan remotamente. Ustedes son profesionales de los medios de comunicación, así que deben estar familiarizados con el concepto de "latencia". Si usted maneja máquinas que se encuentran a varios miles de kilómetros de distancia, esta latencia puede ocasionar errores operativos. La latencia de las redes 5G se puede mantener por debajo de un milisegundo, lo que permite manejar máquinas remotas en tiempo real. Estas aplicaciones provocarán cambios enormes para la humanidad. Sin embargo, ahora, esto es tan solo una visión.

¿Cómo podemos aprovechar el potencial del 5G para crear más valor? Esto requerirá los esfuerzos conjuntos de decenas de millones de compañías trabajando codo a codo, no solo nosotros. En Huawei, simplemente proporcionamos una plataforma que es como tierra fértil; las compañías innovadoras serán quienes decidan

qué cultivar en esta tierra.

Damon Embling: Porque ese es el riesgo, ¿no? Porque el 5G y todas las cosas que posibilitará generarán muchos más datos, mucha más información. Pero el verdadero desafío consiste en utilizar esos datos de una manera segura que realmente cambie la vida, ¿verdad?

Ren: Algo nuevo nunca puede ser puramente bueno ni puramente malo. Todo tiene sus ventajas y sus desventajas. La forma correcta de utilizar algo nuevo consiste en aprovechar de la mejor manera posible sus beneficios sin dejar de controlar y mitigar el impacto negativo. Nada es inherentemente perfecto.

Damon Embling: La Unión Europea ha publicado recientemente un informe sobre la seguridad informática y el 5G. Este informe ha concluido que el 5G podría ocasionar una mayor exposición a ataques procedentes de países no europeos y acciones instigadas por Gobiernos. La Unión Europea está claramente preocupada con respecto a la seguridad de la tecnología 5G, si bien al mismo tiempo quiere aprovechar sus ventajas, ya que nota el potencial. ¿Qué tan peligroso es el 5G en realidad?

Ren: ¿Qué tan peligroso es conducir un automóvil? Si uno conduce demasiado rápido, puede ocasionar un accidente. Sin embargo, si el vehículo se conduce

de manera responsable, permite llegar a muchos lugares hermosos. En el caso del 5G, es igual. Nada es puramente bueno ni malo. La clave está en cómo se lo usa.

La Unión Europea comprende que el 5G aportará una gran cantidad de ventajas y riesgos. El mejor enfoque consiste en gestionar y controlar esos riesgos en lugar de rechazar la tecnología.

15 Damon Embling: En la Unión Europea, la privacidad es un tema importante. En la UE, tenemos normas nuevas que protegen los datos. La gente se preocupa por el modo en que se están utilizando sus datos y su información. Al mismo tiempo, hay preocupación con respecto a países que se entrometen en los asuntos de otros países a través del Internet, las redes sociales, etc. En este momento, estas cuestiones son muy preocupantes en Europa. Entonces, ustedes, Huawei, que son un gigante del sector, ¿qué tienen para decir a la Unión Europea con el objetivo de realmente tranquilizarnos a nosotros, los consumidores?

Ren: Puedo comprender esas preocupaciones. También me preocupa que no sé si no hay alguien de los Estados Unidos que escucha mis llamadas telefónicas todos los días. Huawei está tratando de tranquilizar a los europeos cumpliendo las normas de gestión de la

seguridad informática de la UE, el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y todas las otras leyes y normas de la Unión Europea. Sin embargo, por supuesto, los europeos necesitarán algún tiempo para comprobar que realmente cumplimos con esas normas para poder sentirse realmente tranquilos. Por lo tanto, por ahora, todo lo que podemos hacer es prometer que cumpliremos estrictamente todas las normas europeas y que apoyaremos la soberanía digital de la UE. Nunca nos apartaremos de este principio.

Damon Embling: A medida que el 5G comience a desplegarse en la Unión Europea durante los próximos meses y años, y a medida que la UE realmente sepa cómo va a utilizar el 5G y cuáles son todas las precauciones correspondientes, ¿qué tipo de relación desearía tener con la Unión Europea con respecto al 5G y otras tecnologías digitales del futuro?

Ren: En primer lugar, Huawei respeta y apoya la soberanía digital de la UE. Sin cercenar de manera alguna ese principio, haremos lo posible para proporcionar a Europa tecnologías basadas en la inteligencia artificial, sistemas informáticos inteligentes basados en la arquitectura Arm, la plataforma de aprendizaje profundo Atlas, etc. Ofreceremos innovadores recursos y plataformas de código abierto para las pymes europeas y ayudaremos a la UE o a los

países europeos a establecer sus propios ecosistemas digitales. De este modo, lograremos un éxito compartido.

En segundo lugar, también invertiremos en el crecimiento de las pymes europeas y les apoyaremos; además, les ofreceremos consejos en la medida de nuestras posibilidades. Este tipo de cooperación permitirá que todos nos beneficiemos de un éxito compartido. Si comparamos un ecosistema tecnológico con la tierra, debemos tratar de proporcionar tierra fértil en Europa para que las compañías europeas puedan cultivar en ella. En otras palabras, trabajaremos duramente para ayudar a los países europeos a construir sus ecosistemas digitales paso a paso.

Damon Embling: Entre todas las dificultades que la Unión Europea ha afrontado recientemente, para ser honesto, está ocurriendo algo así como una crisis de identidad. Se han estado produciendo muchas divisiones políticas profundas. Desde su punto de vista, teniendo en cuenta todo lo que ha estado ocurriendo últimamente en la Unión Europea, ¿qué tan difícil es entrar ahora en este mercado donde los países no están muy de acuerdo que digamos entre sí?

Ren: No será demasiado difícil. Lo importante para Huawei es hacer lo que hacemos bien y ganarnos la confianza de los clientes. Nunca participaremos en conflictos [políticos] ni tomaremos partido dentro de la

política. Cuando hacemos nuestro trabajo correctamente, no es difícil para nosotros entrar en un mercado.

16 Damon Embling: Por supuesto, uno de los terremotos políticos más grandes de la Unión Europea ha sido el Brexit, la salida de Inglaterra de la UE. ¿Cómo será, según usted, la relación de China con Inglaterra si ocurre el Brexit? Desde un punto de vista comercial, ¿cómo le gustaría que fuera la relación comercial y económica con Inglaterra en el futuro?

Ren: Sea que el Brexit ocurra o no, el Reino Unido debe trabajar más duramente para fortalecerse. Deben valerse de su propia fortaleza, ya que el impacto del entorno externo no es tan significativo como algunas personas han creído.

El comercio internacional es importante para todos los países del mundo. China deberá comprar más aviones a Europa que a ninguna otra región, y para satisfacer esta demanda, Europa deberá incrementar la producción. En China, la demanda creciente de productos europeos, como maquinarias y vehículos, es una gran oportunidad para los países de Europa, especialmente el Reino Unido. Por lo tanto, estos países deberían trabajar más duramente para aprovechar estas oportunidades. Las relaciones gubernamentales consisten en construir un entorno. El macroentorno

tiene un impacto en el comercio entre los países, pero este impacto no es tan grande.

Damon Embling: Ustedes, como una gran compañía de telecomunicaciones, ¿temen que esto pueda afectarles? ¿O creen que el Brexit también podría crear oportunidades nuevas para una compañía como la de ustedes?

Ren: No creo que el Brexit afecte a Huawei en ningún aspecto. Nuestra presencia en un mercado se determina en función de la población local. Todos necesitan servicios de telecomunicaciones, y si no hay cambios en la población, el Brexit no tendrá un impacto en nosotros. Los británicos han decidido el Brexit por sí mismos. En el caso de Huawei, solo debemos adaptarnos a la situación y hacer nuestro trabajo bien.

17 Damon Embling: Si pensamos en Asia, obviamente está el caso de los disturbios que siguen produciéndose en Hong Kong. Desde una perspectiva comercial, ¿qué tan preocupante cree usted que es la inestabilidad en Hong Kong para los negocios de Huawei y para esta región?

Ren: El impacto de Hong Kong en China continental y en el mundo no es tan grande. Hong Kong es capitalista, mientras que China continental es socialista. Por lo

tanto, lo que está ocurriendo en Hong Kong no afectará a la política en China continental.

La gente de Hong Kong tiene libertad de expresión y el derecho a realizar manifestaciones legalmente, pero los manifestantes no deberían vandalizar bienes ajenos, sean privados o públicos. El vandalismo es contraproducente. Las personas neutrales se distanciarán de estos manifestantes. A su vez, si los manifestantes siguen realizando motines, en última instancia, terminarán aislados del resto de la sociedad.

En mi opinión, los manifestantes deberían utilizar las palabras para expresar sus opiniones de manera pacífica, lo que es un aspecto importante de la democracia capitalista. Ningún país del mundo apoyará el vandalismo jamás.

18 Damon Embling: Ahora, me gustaría que hablemos del futuro... Usted tiene 75 años y sigue dirigiendo la compañía como director general. ¿Cómo cree que será el futuro de Huawei? ¿A dónde quiere que llegue durante el transcurso de los próximos años? ¿Y cómo van a lograrlo?

Ren: A decir verdad, no he participado en ninguna de las operaciones específicas de la compañía durante muchos años. Simplemente tengo el derecho de veto.

Nunca he ejercido este derecho, pero la empresa se ha mantenido en el camino correcto. Esto tiene poco que ver con mi edad.

Actualmente, tengo tiempo libre y buena salud. Por lo tanto, nuestro Departamento de Relaciones Públicas me ha solicitado que trabaje para ellos y que me reúna con periodistas. No solía reunirme con periodistas en el pasado, pero ahora tengo más tiempo para hacerlo. El destino de Huawei no depende de mí personalmente, así que no hay necesidad de preocuparse con respecto al desarrollo sostenido de la compañía.

Damon Embling: Usted dice que el destino de la compañía no depende de usted. Sin embargo, teniendo en cuenta que hay quienes dicen que el destino de la compañía está en duda, ¿qué les diría a los detractores que opinan que Huawei recibe presiones del Gobierno chino, que realiza tareas de espionaje y que es una empresa en la que no deberíamos confiar? ¿Qué les diría a esos detractores?

Ren: No deseo decirles nada. Los hechos determinarán si esos detractores están en lo correcto.

Damon Embling: Como lo he mencionado antes, usted ahora tiene 75 años y sigue dirigiendo la compañía. Sin embargo, creo que minimiza mucho su participación en la gestión de la empresa. Pero, claramente, usted ha estado al mando durante muchos años y ha

sido responsable de una gran parte del éxito de la compañía. Personalmente, ¿cuáles son los pasos que va a seguir? ¿Cuándo tomará finalmente la decisión de decir “Bueno, ya ha sido suficiente”?

Ren: En primer lugar, mi autoridad dentro de la compañía es limitada. Yo no tengo autoridad para hacer lo que desee. En segundo lugar, Huawei cuenta con un sistema de toma de decisiones democrático y colectivo; esto significa que yo debo someterme a decisiones y vetos colectivos. Puede parecer que estoy aquí trabajando todos los días y, si bien soy un empleado, no tengo ninguna responsabilidad operativa específica. Simplemente tengo el derecho a veto, pero nunca lo he utilizado.

En el futuro, cualquiera podría ocupar este lugar de “jefe simbólico” del mismo modo en que lo hago yo. En tanto haya un ejecutivo dispuesto a ocupar este lugar, también se convertirá en un “jefe simbólico”. Como he ocupado este puesto desde siempre, puede parecer que no hemos tenido ningún cambio de personal durante 30 años. De hecho, nuestro personal cambia todo el tiempo. Mi presencia o ausencia no afecta al funcionamiento real de esta empresa.

Damon Embling: Aún no ha respondido directamente mi pregunta sobre cuándo va a jubilarse.

Ren: En primer lugar, cuando sea lento para pensar.

En segundo lugar, cuando el Gobierno estadounidense apruebe mi jubilación. Huawei se encuentra en este momento en una crisis, por lo que, a veces, debo actuar como un jefe simbólico y presentarme en reuniones con periodistas.

Damon Embling: ¿Se describiría usted como un adicto al trabajo, ya que dedica su vida al crecimiento de esta empresa? Usted ha dicho que no ve mucho a sus hijos. Ha atravesado un divorcio. ¿Cree que todo el éxito que ha logrado en la vida le ha costado su familia? ¿Tiene algún remordimiento con respecto a eso en la actualidad?

Ren: Tengo algunos remordimientos. Durante los comienzos de la compañía, solía hacer largos viajes de negocios en África y Latinoamérica, y permanecía en esos lugares durante varios meses. Cuando volvía a mi hogar, generalmente me quedaba solo algunos días y después volvía a irme de viaje de negocios. Como debía sobrevivir, no tenía mucho tiempo para estar con mi esposa, y generalmente olvidaba comprar regalos para mi mujer y mi pequeña hija.

En una oportunidad, compré un regalo para mi pequeña hija, pero ella dijo que no lo aceptaría la próxima vez si no compraba algo para su madre también. Eso me recordó que no estaba asumiendo una responsabilidad total con respecto a mi familia. Hay muchas cosas que

podría enmendar con mi familia actual. Sin embargo, no he cuidado bien de mis padres y no podría compensar esa falta de cuidado, porque ya no están entre nosotros. Ese es uno de mis grandes remordimientos. Todos tenemos remordimientos, ya que nadie tiene una vida perfecta. Pero no tiene sentido lamentarse. Lo que debemos hacer es seguir avanzando.

Si la compañía afronta mayores frustraciones o si incluso colapsa, los remordimientos serán mayores que cualquiera de mis otros remordimientos. En la actualidad, todos los que trabajamos en Huawei trabajamos duramente para remar en este gran bote que es la compañía. Si bien soy viejo y ya no soy fuerte, haré lo que pueda.

Cuando era joven, hacía muchos deportes de manera casual, pero nunca fui un buen atleta en ninguno de esos deportes, siquiera a un nivel bajo. Estaba un poco por debajo de los estándares. Eso ha sido un remordimiento. En la actualidad, ya no hago deportes, por lo que mi forma física se debilitará. Manejaré mi retiro con sabiduría. Tenga por seguro que no dedicaré mi vida entera a Huawei y que nunca he pensado hacerlo. Apartaré algo de tiempo para viajar y descansar.

Damon Embling: ¿Quién desearía que le reemplace? Usted ha dicho que no cree que sus hijos tengan las aptitudes correctas para dirigir Huawei. ¿A quién le

gustaría ver en su puesto?

Ren: Más tarde, le solicitaré a nuestro personal de relaciones públicas que le entregue una copia de mi discurso ante la cuarta Comisión de Representantes de la compañía. En ese discurso, he hablado sobre nuestro sistema de sucesiones sistemáticas. De hecho, hemos completado nuestra sucesión hace ya mucho tiempo, no recientemente. La compañía ha funcionado sin problemas. Simplemente soy un jefe simbólico. No se preocupe por este asunto.

Damon Embling: ¿Pero no mantendrá la compañía en manos de su familia?

Ren: Mi familia no tiene una participación suficiente en los beneficios de la compañía. ¿Por qué deberían echarse al hombro esta gran responsabilidad? En el futuro, habrá alguien que pueda hacerse cargo de esta responsabilidad, lo que dependerá de la sabiduría, las capacidades y las virtudes de esa persona. Eso no tiene nada que ver con mi familia.



Entrevista de Ren Zhengfei con el Wall Street Journal

5 de noviembre de 2019, Shenzhen, China

01 **Matt Murray, jefe de redacción, *The Wall Street Journal*: Sr. Ren, gracias. Es un placer estar aquí y muchas gracias por invitarnos a visitarlo aquí para hacerle algunas preguntas. Estamos muy agradecidos. Hemos recientemente visitado su campus europeo y hemos visto sus corredores rusos. Es una importante serie de edificios que ha construido. ¿Hay algún mensaje en esto sobre el poder de Huawei llegado este momento? ¿O el poder de China como presencia corporativa a este momento? Es difícil para mí como un norteamericano no sentir eso, al venir aquí, este gran espacio y todas las cosas que usted quiso que veamos, ¿hay algún mensaje en esto?**

Ren: Para empezar, quiero agradecerle por esta entrevista. Siéntase libre de hacerme las preguntas más desafiantes que tenga. Intentaré y seré muy directo en mis respuestas.

Tanto la colina Xi Liu Bei Po Cun de nuestro campus de Songshan Lake y la sala de exhibición del Centro Jijia han sido diseñadas por arquitectos japoneses. Cada una de nuestras líneas de productos tiene una sala de exhibición como esta, por lo general en el sótano. Después de que los clientes visitan las salas, los invitamos a subir para tomar un café y conversar. Estas dos salas han sido diseñadas para grandes reuniones. Mi punto es, todos estos diseños artísticos han sido

realizados por estos arquitectos. No tienen nada que ver con la cultura que queremos transmitir.

También estamos construyendo otro campus de I + D nuevo en Qingpu, Shanghái, que tiene alrededor de 174 015 hectáreas. Están participando en este diseño las cinco empresas de arquitectura occidental más renombradas del mundo. Nos han traído un diseño moderno pero clásico que remite a las vistas de las costas de Chicago. Por supuesto, este diseño estará influenciado por el antiguo atractivo de Shanghái. Cuando esté listo, los científicos que provienen de regiones fuera de China serán enviados allí para trabajar. Los diseños de estos edificios están muy relacionados con el gusto de los arquitectos y sus propuestas y no tienen nada que ver con la cultura de Huawei.

Matt Murray: Mientras su empleado nos guiaba por el corredor hasta la sala de exhibición, nos ha dicho que era el “Corredor Trump”. ¿Entonces no hay ningún mensaje en este corredor?

Ren: No, pero es muy hermoso. Esas pinturas son obras de más de 150 artistas rusos famosos. Debido a las sanciones de los Estados Unidos de América, están teniendo una vida difícil. Vienen a pintar para nosotros debido a las dificultades económicas de su país. De lo contrario, no sería posible que viniesen a hacer este trabajo para nosotros. Cuando estaban tomando un

café aquí, bromeaban diciendo que este corredor podría llamarse el “Corredor Trump”. Nos decían que debíamos agradecerle a Trump porque incluso el Kremlin no tiene un corredor tan bello.

Matt Murray: ¿Usted piensa que el presidente Trump podría algún día venir a ver este corredor? ¿Puede imaginarlo viniendo aquí y mirando el corredor?

Ren: Realmente me gustaría tenerlo aquí. Si no es conveniente para él mientras está en funciones, será también bienvenido más tarde. Le daremos con toda seguridad una bienvenida cálida. Hace muchos años, el presidente Carter visitó Huawei después de haber dejado sus funciones. Le daremos nuestra más cálida bienvenida a los miembros del Congreso, a los funcionarios públicos sénior y a los periodistas estadounidenses. Estados Unidos de América es una gran nación innovadora.

02 Matt Murray: Permítame preguntarle sobre los Estados Unidos. Mucho tiempo antes del presidente Trump o incluso del presidente Obama, ya había dificultades con Huawei en los Estados Unidos, bajo ambas administraciones. ¿Cuál cree que es la causa raíz de la larga historia de complicaciones entre el gobierno de Estados Unidos y Huawei?

Ren: En realidad, no creo que haya habido una

confrontación entre el gobierno de Estados Unidos y Huawei. Nuestra compañía siempre ha admirado mucho a los Estados Unidos. Hemos aprendido mucho de su cultura y gestión.

Desde que se ha fundado Huawei, el espíritu de insomnio de Silicon Valley se ha grabado en los corazones de todos nuestros empleados. Hemos trabajado mucho para aprender de los Estados Unidos. Muchas nuevas empresas han comenzado en garajes. Huawei incluso no tiene uno de estos. Hemos comenzado en un departamento viejo y nos hemos convertido en lo que somos hoy al adoptar paso por paso. Las experiencias de las compañías estadounidenses son buenos ejemplos para tenerlos en cuenta.

Desde los últimos 20 años, hemos invitado a docenas de empresas consultoras estadounidenses para que nos asesoren sobre nuestra gestión. Tienen una clara e importante imagen de nuestra estructura y procesos organizativos, los cuales están impregnados de la cultura estadounidense. KPMG también nos audita anualmente durante más de 10 años. Si desea conocer nuestra situación financiera, simplemente consulte los informes de los últimos 10 años en adelante que KPMG conserva.

Hemos pasado muchas situaciones en las últimas tres décadas y estamos acostumbrados a las dificultades. Por lo que nunca lo he visto bajo la

administración de Obama como una dificultad. Para nosotros, la administración de Trump es también un simple motivador que nos fuerza a salir de nuestra complacencia. Para mantenernos a flote, tenemos que remar con intensidad. Nuestros duros esfuerzos han hecho subir los ingresos y las ganancias. Si tenemos más ganancias al cierre del año, a pesar del hecho de que seguimos siendo atacados, estoy preocupado sobre cómo el mundo nos ve. Gracias a los esfuerzos incrementados de nuestros empleados, estamos viendo resultados mucho mejores. Por eso, no pienso que haya una verdadera confrontación con los Estados Unidos.

03 Matt Murray: Permítame intentarlo otra vez, ¿entonces, cómo explica usted la hostilidad de los Estados Unidos? Y por todo lo que ustedes han hecho, ¿hay algo más, viéndolo en retrospectiva, que podrían haber hecho o debieran haber hecho dada la forma en que el gobierno de los Estados Unidos ve ahora a Huawei?

Ren: Pienso que su hostilidad se debe, en gran parte, a que no conocen lo suficiente sobre Huawei. Muchas empresas grandes estadounidenses han empezado como empresas chicas. Empresas como Amazon, Google y Facebook se han fundado después de nosotros, pero han crecido más rápido. Éramos un poco

conservadores, por eso no hemos crecido tan rápido como ellos y necesitamos más tiempo para crecer.

Si observamos la historia de las empresas estadounidenses, estas han adoptado un excelente enfoque que combina innovación de modelos tecnológicos con innovación tecnológica. Esto significa que tienen un plan de negocios global incluso antes de que sus productos se desarrollen por completo. Sin embargo, Huawei no ha sido tan visionaria. Hemos comenzado en zonas rurales y nuestros horizontes no han sido tan amplios como los de las empresas estadounidenses. Hemos comenzado con innovación tecnológica y nuestro personal de I+D han tenido mucho confianza en sí mismos. Solo hemos comenzado a desarrollar nuestro modelo de negocios una vez que nuestros productos estaban allí. Como resultado, nuestro crecimiento ha sido más lento que el de las empresas estadounidenses y eso explica el por qué no tenemos líderes comerciales reales dentro de Huawei, incluso en la actualidad.

Aún estamos enfocándonos en la innovación tecnológica y con frecuencia no sabemos cómo vender productos, incluso uno o dos años después de su desarrollo. Por lo tanto, tenemos mucho que aprender. Aún seguimos desarrollando primero los productos y más tarde pensamos cómo venderlos.

04

Matt Murray: Pero ahora están en más de 170 países y regiones; ustedes son un proveedor líder en la mayoría de estos países y regiones, y están adelantados en materia de 5G como hemos visto. ¿Ustedes amenazan a los Estados Unidos debido al éxito que tienen? ¿Qué piensa acerca de esto?

Ren: Nunca he pensado que Estados Unidos se sentiría amenazado por esto. Son muy fuertes en lo que respecta a innovación científica y tecnológica. Hemos publicado un artículo ayer donde se señalan las invenciones hechas en los Estados Unidos en los últimos 100 años y se elogia a los Estados Unidos como un gran país. Puede mirar nuestro tablero de mensajes interno y la Comunidad Xinsheng.

Los Estados Unidos tienen un sólido mecanismo para la innovación tecnológica, y no pienso que se sentirán sobrecargados al haberse quedado atrás en determinadas tecnologías durante un tiempo. He visto los comentarios que el secretario de comercio, Ross, ha hecho recientemente en India. Ha dicho que los Estados Unidos pueden alcanzar a Huawei y superarnos en tres años. Creo que es totalmente posible.

Los Estados Unidos han adoptado un paso en falso en 5G. Han ido directamente por el 6G porque consideran que tiene mejor ancho de banda y sería más valioso. Han ido en busca de bandas de alta

frecuencia para ondas milimétricas. No han considerado que el 5G llegaría tan rápido, y en su lugar han pensado que tenían suficiente tiempo para avanzar en las teorías y tecnologías que abordan las cortas distancias de cobertura del 6G. Sin embargo, el 5G se ha comercializado en menos de 10 años.

Huawei ha optado por las bandas de frecuencia intermedia. Esto ha sido realmente una apuesta para nosotros. La mayoría de los países no habían optado por las bandas de frecuencia intermedia a ese momento, y en su lugar han ido por las bandas de alta frecuencia porque no han pensado que el 5G se comercializaría tan rápido.

No se han dado cuenta de que el documento matemático del profesor turco, Erdal Arikan, significaba que el 5G podía crear un sector en menos de 10 años. Han pensado que podían hacer innovaciones con el 6G si el desarrollo de 5G era más lento. Cuando se desarrollen más teorías sobre la distancia de transmisión y se realicen más innovaciones tecnológicas, el 6G será definitivamente superior.

Sin embargo, estas teorías e innovaciones tecnológicas están a punto de venir. Por lo tanto, el 6G simplemente significa más ancho de banda. Sin embargo, como la distancia de transmisión es muy corta, la comercialización aún no es posible. Durante todo este

tiempo, ha comenzado en el mundo un lanzamiento amplio de 5G.

Por lo tanto, no pienso que Estados Unidos haya perdido frente a Huawei. Simplemente han hecho la apuesta equivocada en primer lugar. Huawei ha apostado a la tecnología de ondas centimétricas y los Estados Unidos a la onda milimétrica. Si los Estados Unidos cambian su rumbo, creo que pueden alcanzar a Huawei pronto, y no pienso que nos atacarían simplemente porque hemos estado un poco adelantados.

05 Dan Strumpf, periodista, *The Wall Street Journal*: Muchas gracias, Sr. Ren, por reunirse con nosotros de nuevo. Le agradecemos realmente por su tiempo. Respecto del tema de los Estados Unidos y Huawei y su larga historia tanto de cooperación como de confrontación, usted ha hablado, en numerosas oportunidades este año, sobre la idea de vender las licencias de su tecnología de 5G a una empresa occidental, específicamente, a una empresa estadounidense. ¿Podría darnos una idea de cómo ese proceso se está desplegando? ¿Hay algún comprador estadounidense interesado? ¿Han contratado a bancos de inversión o intermediarios para ayudarlos a intentar vender dicha tecnología? ¿Dónde ve el despliegue de

este proceso?

Ren: Primero, somos totalmente sinceros en nuestra oferta de otorgar licencias sobre nuestra tecnología 5G a los Estados Unidos y no estamos bromeando. ¿Por qué queremos que las empresas estadounidenses sean más fuertes? Porque el mundo tendrá un mejor equilibrio con tres “superpoderes” de 5G. Si Estados Unidos no tiene 5G, enfrentaremos interminables dificultades y Europa también se vería en problemas. Por lo tanto, realmente deseamos otorgar licencias de toda nuestra tecnología 5G a los Estados Unidos. Le daremos a los Estados Unidos lo que quieren y no retendremos nada. Una vez otorgadas las licencias, podemos avanzar simultáneamente con los Estados Unidos y creo que aún podemos superar a los demás. Esta es nuestra motivación y nuestro objetivo para el otorgamiento de licencias de 5G.

Segundo, Estados Unidos no puede pasar por alto el 5G y saltar directamente al 6G. Cada paso cuenta en el sector de las comunicaciones. Si uno omite un paso, puede encontrarse con problemas importantes en el camino. Llevaría mucho tiempo desarrollar tecnologías desde cero. Estados Unidos tiene mucho dinero, y el mayor desafío para Huawei es que no tenemos dinero. Si Estados Unidos no da dinero por obtener nuestra licencia de 5G, podemos usar ese dinero para

financiar nuestras investigaciones y desarrollos de 5G y otras tecnologías nuevas y dar pasos más audaces hacia adelante. Y Estados Unidos puede usar nuestra tecnología para crecer más rápido porque ya cuentan con importantes cimientos en ciencia y tecnología. Podemos entonces aspirar a un desarrollo y una competencia pacíficos.

Hasta ahora ninguna empresa estadounidense se ha acercado. Cuando una empresa estadounidense tenga la necesidad, solicitaremos a los bancos de inversión que nos ayuden con nuestros negocios.

Matt Murray: ¿Pueden llamarlo, verdad?

Ren: Sí, pero aún no lo han hecho. Quizás también tengan miedo. Miedo de crear sospechas si hacen negocios con nosotros.

Dan Strumpf: Simplemente, continuamente con el tema, le pregunto ¿por qué piensa que ninguna empresa se ha animado a aceptar esta oferta? Huawei es vista mundialmente como la empresa más avanzada que ofrece tecnología 5G. Parece ser una oportunidad en la que las empresas deberían al menos mostrarse interesadas, pero parece que ninguna se acerca.

Ren: No sé por qué realmente. Es posible que tengan miedo de despertar sospechas políticas si hacen negocios con Huawei. O quizás no quieren entrar en

este mercado, y no tienen precisamente esta necesidad. No podemos llegar proactivamente a las empresas estadounidenses porque la Lista de Entidades nos prohíbe hacerlo.

06 Matt Murray: Tengo que preguntar, realmente, como usted sabe, durante toda la historia de Huawei, se han presentado acusaciones de robo de grandes empresas, personas físicas, y de Cisco hasta CNEX. Hemos escrito sobre esto este año, como usted probablemente sepa. ¿Por qué han sido tan persistentes durante tantos años? Y ¿ha habido alguna vez recusaciones en la empresa, incluso en el pasado, que se hayan abordado sobre robo?

Ren: Las acusaciones no son necesariamente hechos. Trump ha recibido más acusaciones que nosotros. Siempre hemos respetado la propiedad intelectual (PI) de terceros. Si bien muchas empresas grandes estadounidenses nos pagan importantes sumas en regalías de PI todos los años, nosotros pagamos más a los Estados Unidos. Si deducimos el importe de regalías de PI que recibimos del importe que pagamos, hemos incluso pagado más de seis mil millones de dólares estadounidenses de regalías de PI a los Estados Unidos en el tiempo. Asimismo, Huawei invierte acerca de 15 a 20 mil millones de dólares estadounidenses en

investigación y desarrollo todos los años, y contamos con más de 80 000 empleados en investigación y desarrollo. No somos líderes mundiales porque robamos. Las buenas personas pueden incluso enfrentar críticas. Aún creemos en las decisiones adoptadas por los tribunales de los Estados Unidos.

07 **Eva Dou, periodista, *The Wall Street Journal*: Hemos visitado recientemente su ciudad natal en Guizhou, y queríamos saber más acerca de su pasado y su experiencia. Mis padres son de Jinan, Shandong. Han vivido cerca de Baotu Spring.**

Ren: El lugar donde he crecido estaba más bien cerrado, y ha tenido poco impacto en mi crecimiento. De niño he sido un poco pícaro y he crecido libre, sin límites. Ha sido imposible para mí desarrollar altas aspiraciones durante la última mitad de mi vida en un ambiente tan cerrado. Y tuve acceso a una biblioteca solo después de haber sido aceptado en la universidad, por lo que he leído mucho, como si tuviese hambre de lectura. Eso tampoco ha tenido un gran impacto en mi vida. Porque el entorno política de mi familia no era bueno, y no había grandes expectativas para mí. Ha sido bueno que no he desarrollado sentimientos pesimistas.

A fines de los 70, mi vieja unidad de la armada se encontraba en Yaotou Road en los suburbios de Jinan,

cerca de la Shandong Normal University. Siento como que Jinan es parcialmente mi ciudad natal también.

Eva Dou: En ese momento, muchas personas estaban en la armada. Muchos miembros de su familia se han unido a la armada también. Estuve leyendo algunos artículos que usted escribió cuando vi el nombre Jinan. Usted ha estado en la tropa 00229 en Jinan desde 1979 hasta 1984. ¿Podría describir su trabajo allí? En su biografía oficial no se habla mucho de dicha experiencia. Usted nació en 1944, pero los datos después de esa fecha son un poco imprecisos, y hay muchos años sobre los que usted no ha escrito en detalle.

Ren: Una vez finalizada la construcción de la fábrica de fibra química Liao Yang, el gobierno chino decidió iniciar 10 importantes proyectos, y nosotros fuimos asignados a la construcción de la fábrica de fibra química Yi Zheng. Sin embargo, antes de ser transferidos, ese proyecto ha sido terminado debido a algunas críticas políticas del entorno del gobierno central de estos 10 importantes proyectos y, por lo tanto, he permanecido en Jinan. Después fui designado como director interino de un instituto de investigación para la construcción, liderando un equipo de tan solo 20 personas. Éramos responsables de buscar maquinarias utilizadas en la construcción.

Eva Dou: Parece que el instituto de investigación se

enfocaba principalmente en desarrollar dispositivos de equilibrio de presión.

Ren: He utilizado mis conocimientos de matemáticas para inventar un aparato para los sistemas de control automático de químicos en Liaoyang. Durante mi estancia en el instituto, me han dejado continuar con mis investigaciones previas, porque era una celebridad para ese entonces y una persona de referencia heroica. Por eso pude hacer algunas investigaciones que eran irrelevantes para mi unidad militar. Desafortunadamente, mis investigaciones no han tenido éxito.

En mi juventud, he recibido importantes reconocimientos del gobierno. Por eso, me volví muy ambicioso y fijé objetivos incluso más altos que no estaban a mi alcance para ese entonces. Estaba decidido a alcanzar esos objetivos y con frecuencia trabajaba horas extra. Sin embargo, los resultados de mis investigaciones en los últimos años no fueron satisfactorios. Eso sucedió aproximadamente en tiempos cuando el gobierno chino decidió reducir la armada. Por eso, nuestro proyecto terminó y forzaron mi transferencia a un trabajo civil. Ese proyecto ha durado cinco años, y no hemos creado nada útil durante ese periodo. A esa fecha, los ordenadores en la Universidad de Shandong solo tenían 16 KB de memoria, lo que era insuficiente para hacer cálculos correctos. Por lo tanto, hemos tenido que abandonar al

final. Mirando el pasado, diría que hemos desperdiciado esos años.

Eva Dou: Mi padre ha estudiado en la Universidad de Shandong durante esa fecha.

Ren: No estábamos lejos uno del otro. Nuestra unidad se encontraba en las cercanías de Yaotou, cerca de la Shandong Normal University. Mis hijos han ido a la escuela primaria de Majiagou en las cercanías.

Eva Dou: ¿No ha iniciado su carrera en la base de la armada 011 de Guizhou? ¿Qué hizo ahí?

Ren: Sí. He trabajado en una empresa de construcción en la base de la armada 011, donde he participado en la construcción de la fábrica.

Eva Dou: ¿Pero no era un ingeniero, no?

Ren: No era ni siquiera técnico a ese entonces. Era un intelectual, uno de las “Nueve categorías negras”, por eso tuve que volver a recibir formación. Al principio fui cocinero durante dos años. Después, fui obrero durante varios años y solo me transfirieron a China del Noreste en 1974. Después de permanecer un tiempo en la armada, me he convertido en técnico. Solo después de la detención de la Banda de los Cuatro, me he convertido finalmente en ingeniero.

Eva Dou: Guizhou está cerca de Vietnam, que estaba en guerra con los Estados Unidos a ese entonces.

¿Guizhou también estaba desarrollando infraestructura de comunicaciones militares a esa fecha, no? ¿Usted ha participado en ello?

Ren: Lo que hacía a esa fecha no tenía nada que ver con las comunicaciones. Era simplemente un obrero de la construcción común, como son ahora los obreros migrantes en las ciudades. Después de trasladarme a las fuerzas armadas en China del Noreste, he trabajado en la fábrica de fibra química Liao Yang donde era responsable de los sistemas de control de automatización de edificios. Era un trabajo relacionado con los sistemas de control de simulaciones, o con controladores PID (controladores proporcionales, integrales y derivativos). Esto no tenía nada que ver con la tecnología de comunicación ni la con la ciencia informática actuales. He aprendido yo solo automatización y control cuando fui cocinero. Esto se volvió una habilidad útil cuando me mudé a China del Noreste, porque comprendía la automatización mejor que nadie ahí. Recién después de iniciar mi propio negocio en Shenzhen, he entrado al sector de las comunicaciones.

08 Matt Murray: Usted ha hablado de aproximadamente cinco años desperdiciados y de distintos trabajos. ¿Cómo ha hecho para aprovecharlos y fundar Huawei, y cómo ha encontrado inversores que lo respalden e

iniciado la compañía según los registros?

Ren: China redujo sus fuerzas armadas a gran escala, dejándonos a muchos de nosotros fuera de ritmo con el tiempo. El país estaba atravesando un cambio fundamental en su sistema económico, cambiando de una economía planificada a una economía de mercado. No teníamos idea qué significaba dicha transición, y recién llegábamos a Shenzhen. Tampoco teníamos idea sobre la economía de mercado. La remuneración mensual de un comandante de regimiento era más de 200 yuanes, lo que pensaba era una remuneración decente. Después he descubierto que un salario medio de un obrero común en Shenzhen era más de 500 yuanes. Así que solicité una indemnización del gobierno por la desmovilización sin necesidad de conservar los beneficios políticos ni económicos. La indemnización era de aproximadamente 1800 yuanes para cada uno, y mi exmujer y yo hemos recibido más de 3000 yuanes en total. Después, he trabajado en una empresa estatal en Shenzhen. No conocía mucho sobre cómo las empresas estatales funcionaban y no hice un buen trabajo allí. He cometido algunos errores, y por eso he tenido que dejar la empresa.

Solo me quedaban dos opciones: irme al extranjero o permanecer en China. Mi familia no quería que me vaya al extranjero así que me quedé. Esto fue en

1987, en el momento en que el Gobierno de Shenzhen publicó un documento (Doc. N.º 1987 [18]), que permitía el establecimiento de empresas de tecnología privadas. Por lo tanto, hice una jugada peligrosa para establecer una empresa tecnológica privada. Uno tenía que tener un capital inscripto de 20 000 yuanes y al menos cinco accionistas para establecer una empresa. Por eso, he juntado 21 000 yuanes con otros cinco inversores y he fundado la empresa. Si bien éramos seis, yo era el único que realmente inició la empresa. Más tarde, los otros cinco inversores han decidido retirarse de la empresa y hemos terminado en juicio para dirimir este asunto. Al final, todos se han retirado con mucho dinero de indemnización. En ese momento, la empresa era enteramente controlada por mí, y por eso tenía la libertad de distribuir las acciones a nuestros empleados. Así fue cómo se formó la estructura de participación de los empleados en el capital de la empresa que tenemos hoy.

Si no hubiese distribuido las acciones a los empleados, Huawei hubiese permanecido como una empresa pequeña e incluso no hubiese podido sobrevivir a esto en el tiempo. Quizás después tendría que haber probado suerte con otros sectores, como el inmobiliario. Nunca lo sabremos. Quizás el sector inmobiliario hubiese sido la mejor opción. No hubiese puesto un pie en el negocio de las comunicaciones. Da mucho trabajo

y no es realmente lucrativo.

Aún seguimos teniendo las sentencias judiciales correspondientes al retiro de los cinco otros inversores. Están en la sala de registro de accionistas. Pueden echar un vistazo al archivo original si están interesados.

Dan Strumpf: Solo una pregunta sobre ello, Sr. Ren. ¿Cómo conoció a estas cinco personas que lo ayudaron a fundar Huawei? Hemos visto sus nombres en su sala de registro de accionistas. Parecen tener antecedentes muy diversos. ¿Cómo llegó a conocerlos? ¿Son viejos amigos suyos? ¿Viejos amigos de la armada? ¿Quiénes son?

Ren: No, no los conocía antes de venir a Shenzhen. Y, en realidad, cuando fundé Huawei, no estaba pensando en la propiedad de la empresa ni en su futuro. Para arrancar la empresa, tuve que aportar una determinada suma de capital y juntar a una cantidad determinada de inversores. Estas cinco personas no han trabajado nunca ni un solo día en Huawei. Si hubiese tenido una relación más cercana con ellos, quizás no hubiesen retirado su dinero tan pronto; hubiesen venido a trabajar a Huawei.

Durante los primeros 10 años y más de Huawei, hemos pasado buenos y malos momentos. Éramos como una vela que se estaba por apagar. Todos los días luchábamos para sobrevivir a las crisis. Muchas personas no tenían confianza en nuestra empresa, pero no había

vuelta atrás para mí. Tenía que seguir, con mucha confianza.

Algunas personas, que para algunos no eran muy sabios, han optado por quedarse con nosotros. Han creído que lo que les había dicho iba a ser realidad algún día. Hemos trabajado juntos en dirección a esa visión, y al final se ha hecho realidad. Hoy muchos de nuestros empleados son muy ricos. La razón no es que hayan sido especulativos, sino que no eran lo suficientemente sabios y han optado por quedarse.

09 Dan Strumpf: Sr. Ren, quiero preguntarle sobre un periodo posterior en Huawei, pero aún de épocas anteriores. En 1992, ha hecho un viaje internacional largo en los Estados Unidos, que comenzó en Nueva York y, creo, que finalizó en Silicon Valley con empresas estadounidenses a esa fecha. Cuéntenos que ha aprendido de este viaje. ¿Por qué hizo ese viaje, y quién lo organizó? Y ¿usted cree que Estados Unidos es un lugar distinto hoy de lo que era entonces?

Ren: Una empresa con sede en Boston, cuyo nombre era CP, que vendía módulos de alimentación, nos ha invitado a visitarlos. Queríamos comprar sus módulos de alimentación.

Teníamos curiosidad porque no conocíamos cómo

eran los Estados Unidos. Creíamos que las cosas iban a estar muy caras allí, así que nos llevamos muchos dólares. A esa fecha no se podía obtener una tarjeta de crédito en China. Una vez que llegamos, sin embargo, resultó que las cosas estaban muy baratas y no entendíamos el por qué. El dinero comenzó a sentirse como una pequeña carga.

Historia divertida. Un chico de nuestro equipo nos ofreció cuidar nuestro dinero, así que le dimos la mayor parte, pero más tarde nos dijo que sus bolsillos se les caían y nos suplicó que gastásemos el dinero. Por eso, nuestra primera impresión de los Estados Unidos ha sido que todo estaba sorprendentemente barato.

Mientras estábamos tomando un autobús Greyhound, nos maravillábamos de lo hermoso que era. Mientras el autobús se dirigía rápidamente por la vía rápida, pensábamos que China nunca tendría autobuses tan lindos y que nunca se desarrollarían a este nivel.

Después, nos tomamos un tren a Silicon Valley, pero no sabíamos exactamente donde estaba. Le preguntamos a la gente que nos rodeaba, pero ninguno conocía el nombre, porque solo lo conocíamos como "Gui gu", que es cómo la gente china lo conoce. Nos bajamos del tren sin tener certeza de dónde estábamos. Le preguntamos a un taxista local y nos dijo que estábamos en Santa Clara, donde realmente

se encuentra Silicon Valley. Después de llegar a Silicon Valley, no podíamos encontrar nada para visitar y no conocíamos a nadie. Eventualmente, conocimos a un chico, Zhong Peifeng, quien nos mostró el lugar porque necesitábamos comprar algunos componentes.

Estábamos impactados por lo grandioso y avanzado que era los Estados Unidos. Como nos preguntábamos qué tan grandes eran las empresas estadounidenses, nos tomamos un taxi y viajamos por el campus de IBM que producía memorias en esa época. Queríamos saber qué tan grande era el campus, así que le pedimos al conductor del taxi que simplemente conduzca derecho y no haga ningún giro. Íbamos a ver el kilometraje que mostraba el medidor. Una vez que llegamos al campus, el taxi condujo otros seis kilómetros antes de que el conductor se pierda. Estábamos maravillados de lo grande que eran las fábricas estadounidenses. Ahora seguimos pensando lo mismo.

Incluso hoy, seguimos admirando a los Estados Unidos. Esto nunca ha cambiado, ni siquiera a la luz de su campaña contra Huawei.

10 Matt Murray: Como usted probablemente sepa, el Wall Street Journal ha informado a principios de este año sobre un programa de Huawei en África que ha ayudado a un par de gobiernos a espiar a figuras

políticas de la oposición. Ha sido parte de un programa de ciudades inteligentes. ¿Puede comentar algo sobre dicho programa? ¿Es algo que Huawei sigue haciendo? ¿Qué ha escuchado desde que el informe se ha difundido de los gobiernos a todo el mundo?

Ren: Primero que todo, lo que decía el informe no es cierto. Ustedes en *The Wall Street Journal* deberían hacerse responsable de lo que han informado. Les hemos solicitado a nuestros abogados que les envíen una carta, pero aún creo que *The Wall Street Journal* es una gran agencia de noticias. Deberían tener más consciencia de si lo que informan es cierto o no. Los que ustedes han comentado en ese informe no sucedió, por eso, nunca hubo una respuesta real a las acusaciones en los países que su acusación involucraba.

11 Eva Dou: He oído que realmente le gusta la cultura europea.

Ren: No, realmente. Lo que más me gusta es la cultura americana, la cual es muy emprendedora e innovadora. Soy el tipo de persona que no está satisfecha con su "status quo". Realmente admiro la pasión y la ambición de los jóvenes estadounidenses. Les gusta hacer cosas grandiosas para impresionar a la gente. Mi esposa dice que yo soy del mismo tipo. Europa tiene una cultura más conservadora y un estilo de vida más relajado.

A mi familia le gusta mucho Europa. Mi esposa está actualmente en Milán.

Eva Dou: ¿Usted sabe que HBO tiene una serie de TV sobre el sector de las telecomunicaciones?

Ren: No.

Eva Dou: Le recomiendo que la vea. Esta serie de TV es sobre el sector de las telecomunicaciones, y cuenta una historia sobre la primera llamada telefónica transatlántica entre el Rey de España y el presidente de los Estados Unidos, Calvin Coolidge. En esa época, el gobierno español apoyaba a Telefónica porque querían espiar a sus enemigos. Como muestra la historia, los estados con frecuencia apoyan al sector de las telecomunicaciones porque quieren espiar a los demás, ¿no? ¿Es así en China? ¿Cómo funcionaría Huawei en el entorno histórico y político de hoy?

Ren: Los fabricantes de automóviles solo venden sus camiones a sus clientes. Son los conductores quienes deciden qué mercaderías poner en ellos. Los fabricantes no conocen nada sobre eso. Como los fabricantes de automóviles, nosotros solo vendemos equipos. Las redes son gestionadas por los operadores de telecomunicaciones, y nosotros no gestionamos los equipos después de venderlos. No tenemos idea de cómo operan los operadores esos equipos. Los operadores construyen canales y se aseguran de que

la información fluya sin problemas a través de esos canales, mientras que nosotros producimos las láminas de acero en la parte superior de los canales. ¿Qué podemos hacer con láminas de acero?

12 Matt Murray: Comprendo la sensibilidad, pero ustedes se han convertido en una empresa global grande con cientos de miles de empleados. ¿Puede estar completamente seguro de que no hay ningún empleado asociado a Huawei en algún lugar que esté participando en actividades como las que hemos informado?

Ren: Nuestros sistemas de cumplimiento interno y externo y el Comité de Ética y Cumplimiento garantizan que nuestros empleados cumplan con las Directrices de conducta comercial para empleados (BCG). No permitimos infracciones. Si hay algún empleado que haya hecho una cosa como esa, será severamente sancionado.

13 Neil Western, editor comercial de Asia, *The Wall Street Journal*: Con respecto a la venta de láminas de acero, no pienso que sea estrictamente cierto dado que usted gasta mucho dinero en seguridad informática y que el dinero se ha incrementado con el correr de los

años. Particularmente desde que Edward Snowden ha revelado hace unos pocos años que la NSA podía utilizar equipo de Huawei para escuchar a las personas. ¿Dónde ve la amenaza y cómo puede evitarla, desde el punto de vista de Huawei?

Ren: Si no invirtiésemos en diseño de seguridad informática, los operadores no estarían dispuestos a comprar nuestros equipos y muchos países nos prohibirían acceder a sus mercados. Si no cumpliésemos con el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), no sería posible para nosotros tener presencia en Europa. La seguridad informática y la privacidad del usuario son parte integral de todos los productos básicos.

Es todo como en un vehículo. Todos los vehículos tienen cuatro neumáticos, entonces ¿por qué las grandes marcas son por lo general más caras? Porque son más seguros.

Pienso que esto es un requisito que hoy todas las empresas deben cumplir. De lo contrario, habrá dificultades para vender, sin mencionar vender a buenos precios. Es por ello que debemos cumplir los requisitos de seguridad de los clientes.

Las redes pertenecen a los operadores, quienes están sujetos a las leyes y normas de los países en donde operan. Huawei no es distinta de las empresas que

venden camiones.

14 Dan Strumpf: Quiero preguntarle sobre el futuro. Huawei ha crecido, como ha dicho Matt, llegando a ser en una empresa con cientos de miles de empleados. Está en todo el mundo. ¿Cuáles son los desafíos de gestión más grandes que Huawei deberá enfrentar mientras avanza hacia el futuro? Y ¿cuáles son los desafíos más grandes que la empresa enfrentará en el futuro después de que usted renuncie? Y ¿cómo le gustaría que la empresa se viese después de su renuncia?

Ren: Durante los últimos 30 años, Huawei ha crecido de una empresa pequeña a lo que es hoy. Hemos adoptado el modelo de gestión centralizada durante este tiempo. Gracias a esto, nuestra sede central tiene exceso de personal y mayor burocracia. Si esto continúa, tarde o temprano, la empresa estará saturada y podría incluso colapsar.

Hemos tenido una reunión en la Argentina, donde analizamos el proyecto piloto para la aprobación de contratos en las oficinas de representación. Uno de los objetivos clave de este proyecto es delegar la autoridad para la toma de decisiones a las personas que están más cerca de nuestros clientes, y mejorar las capacidades y los niveles personales de las personas en el campo.

Si varios directores sénior, quienes realmente se atreven a ponerse al hombro las responsabilidades, trabajan en las oficinas de campo, entonces los procesos en las oficinas de back end en la empresa se simplificarían en gran medida. Y no necesitamos particularmente tantos directores como tenemos actualmente en la sede central. De esta forma, nuestra sede central se simplificaría y optimizaría y sería menos burocrática, y la carga de contar con tanto personal en la sede central se reduciría. Planificamos completar la transformación y permitir la aprobación de contratos en las oficinas de representación dentro de cinco años aproximadamente.

Después, tendremos una sede central más pequeña. No habrá tantos ejecutivos sénior sentados en la oficina en el futuro. La mayor parte de la gente en la sede central será personal común. Es como sacar una carga que estamos acostumbrados a soportar. Nuestro sistema de gestión se ha invertido y ha dado un giro radical para revitalizar a nuestra empresa.

Esto es algo que hemos aprendido de los Estados Unidos. Esta es la práctica que adoptan las fuerzas armadas de los Estados Unidos. Es posible que las personas asignadas al Pentágono no tengan necesariamente un futuro brillante, mientras que las personas que trabajan en el campo pueden ascender

mucho más rápido. Va a ser lo mismo en Huawei. De lo contrario, ¿quién estaría motivado para trabajar en las regiones con dificultades?

Matt Murray: Entonces ¿usted no quiere que se asigne a nadie más en Shenzhen?

Ren: Tome como ejemplo a nuestros empleados que trabajan en África. El valor que ellos crean en términos de dólares no es tan alto como el que se genera aquí en la provincia de Cantón, pero reciben más pagos que las personas que trabajan en Cantón.

15 Matt Murray: ¿Puede cualquier persona reemplazar al fundador en una empresa como esta? Lo pregunto porque usted ha mencionado a las empresas estadounidenses y esa es una tarea difícil de quitar en muchas empresas estadounidenses.

Ren: Uno de los motivos por los que algunas empresas estadounidenses no han tenido éxito es porque atan el destino de la empresa a una sola persona. Después, la seguridad de los ejecutivos en dicha clase de puesto está estrechamente asociada al valor de las acciones de la empresa. Entonces, no pueden tomar vuelos comerciales porque piensan que no son lo suficientemente seguros, y necesitan estar acompañados de guardaespaldas a cualquier lugar que van. Las personas así están

estrechamente atadas en beneficio de las personas de Wall Street. Si uno de estos ejecutivos muere, puede tener un impacto significativo en Wall Street.

Pero en Huawei, soy solo una cabeza visible. Si trabajo o no en la empresa no tiene un gran impacto en sus operaciones. Años atrás, cuando queríamos iniciar una transformación de gestión, nos acercamos a IBM para que nos asesoren. Los consultores de IBM nos han dicho que el objetivo primordial de la transformación sería prescindir de mí, quitarme toda la autoridad que pudiera tener. Me han preguntado si estaba dispuesto a hacerlo y les he dicho que sí lo estaba.

Hace más de 10 años, cientos de expertos de IBM han ayudado a Huawei con nuestra transformación de gestión. Han establecido sólidos cimientos para la estructura organizativa y la gestión de Huawei, ayudando a hacer de la empresa lo que es hoy.

Entonces, ¿a dónde se ha ido la autoridad? Está realmente integrada en los procesos. Como resultado, los directores de los niveles inferiores tienen una autoridad relativamente sólida. Por ejemplo, un mozo puede tener una botella de cola cuando quiera. Si yo quiero una botella, pero no tengo el formulario electrónico correspondiente, voy a tener que pagar por ella.

Por lo tanto, en esta transformación de gestión donde hemos incorporado las lecciones aprendidas

de las compañías occidentales, una de las cosas con más éxito que hemos hecho ha sido dejarme solo con autoridad ceremonial. Mientras tanto, a las distintas partes de la organización se le han otorgado distintos tipos de facultades que fluyen en toda la organización en un bucle cerrado. De esa forma, quien sea que asuma estos puestos puede soportar la responsabilidad para respaldar las operaciones de Huawei.

Estamos tratando de revertir la estructura de autoridad dentro de Huawei y de otorgar más autoridad a los empleados de los niveles inferiores en la jerarquía. Si esta nueva estructura se estabiliza, será muy difícil para los futuros sucesores volver a una centralizada. Creo que esto garantizará la estabilidad en Huawei durante un tiempo prolongado.

16 Jonathan Cheng, jefe de redacción de China, *The Wall Street Journal*: Usted ha hablado sobre este cambio de estructura y la reunión en Argentina ha sido una parte importante de esto. Cuando escuchó sobre el arresto de su hija, decidió irse a la Argentina de todos modos. ¿Puede hablar sobre qué importante ha sido esta reunión para usted? Porque muchas personas observarían esta decisión y sentirían que es cruel seguir ocupándose de las rutinas e ir a esta reunión cuando su hija había sido recientemente arrestada.

Ren: La Argentina está atravesando dificultades económicas, lo que incluye una inflación grave. El expresidente de Huawei de la Región de Latinoamérica ha iniciado un proyecto de transformación piloto en la oficina de representación de Argentina. Cuando fue transferido de vuelta a la sede central, le solicitamos al nuevo presidente regional que continúe con el proyecto.

El objetivo era aprobar contratos en la oficina de representación. En el pasado, las decisiones eran tomadas por la sede central. Pero la transformación le ha otorgado a la oficina de representación la autoridad para tomar decisiones y también para distribuir incentivos. Esto ha motivado al equipo de forma considerable. Como resultado, los resultados comerciales de la oficina de representación de Argentina han sido muy buenos a pesar del ambiente desafiante sin precedentes de ese país. Esto ha demostrado que la transformación ha tenido éxito. Por eso, ahora más de 20 oficinas de representación están aprendiendo de la Argentina y realizando esta misma transformación. También esperamos que una importante cantidad de oficinas de representación adopten una transformación similar el próximo año.

Con esta transformación, se mejorará la eficiencia y se necesitará una fuerza de trabajo menor. Por lo tanto, para evitar despidos a gran escala, he

aprobado un documento solo un pocos días atrás para asignar un presupuesto de mil millones de dólares estadounidenses y una plantilla de 10 000 personas a nuestra Reserva Estratégica como protección para estos empleados que no se necesitarán más en sus cargos. No serán despedidos. En su lugar, se les proporcionará formación y se les tomará examen dentro de nuestra Reserva Estratégica. Después, reunirán los requisitos necesarios para las nuevas responsabilidades, tendrán la oportunidad de asumir nuevos cargos y trabajar en nuevos proyectos. De esta forma, queremos garantizar una transformación y transición estables en la compañía, y evitar despidos excesivos.

17

Neil Western: ¿Por qué optó por tener esa reunión en una de las áreas que está tan cerca de la Cumbre del G20?

Ren: Esa reunión no ha tenido nada que ver con la Cumbre del G20. Aún si quisiéramos tenerla cerca del área del G20, nunca encontraríamos suficientes habitaciones de hotel. Y nuestra reunión se ha celebrado un poco después, una vez finalizada la cumbre, porque el clima era más lindo para esa fecha. Y la hemos realizado en el hotel de lujo “Llao Llao” en una parte remota y turística del país.

Neil Western: Una vez que su hija ha sido arrestada en

Vancouver ¿qué pensaba sobre el riesgo personal de ser arrestado haciendo dicho viaje?

Ren: Ha sido peligroso, pero si actúo con miedo, cualquier otra también lo haría, ¿correcto? Tuve que seguir adelante. Hice escala en Dubái, que cree es muy abierto.

Dan Strumpf: ¿Ha estado comunicándose con su hija durante este tiempo? Quiero decir, era notorio que era muy importante para usted asistir a esta reunión que se celebró días después del arresto de su hija, quien es también su directora de finanzas. ¿Qué estaba pasando por su cabeza en ese momento? ¿Sentía angustia y estaba en contacto con Meng Wanzhou?

Ren: Ya no recuerdo qué pensamientos tenía en ese momento. Solo estaba enfocado en que la reunión salga bien.

Eva Dou: Hable un poco sobre Meng Wanzhou, a llaman “Piggy”. Se puede ver en la carta de cumpleaños que le ha escrito a usted el otro día. ¿Por qué ese nombre?

Ren: Cuando era joven, Meng era una chica rellenita, que podía comer realmente como un pequeño chanchito, por eso el nombre “Piggy”.

A mi hija más chica también le gustan los chanchitos de peluches y también se hace llamar “Piggy”. Me llama

Papá Chanco, y a su mamá, Mamá Chanco.

Es solo una coincidencia que mis hijas se hagan llamar “Piggy”. Nunca pensé por qué ambas hacen esto. Pero es solo una coincidencia.

18 Neil Western: Los problemas de Huawei de este año han estado inexorablemente asociados a la lucha comercial entre Estados Unidos y China. ¿Podría describir qué conversaciones ha tenido con el presidente Xi Jinping o el negociador, Liu He, en el último año, en términos de solución de los problemas de Huawei con los Estados Unidos?

Ren: Las conversaciones comerciales entre China y los Estados Unidos no tienen nada que ver con Huawei porque no tenemos prácticamente ningún negocio comercial en Estados Unidos, y no nos preocuparía si las tarifas aumentan un 1000 %. Las conversaciones comerciales entre China y los Estados Unidos no es algo de mi interés.

Eva Dou: Huawei es simplemente una moneda de cambio.

Ren: Si los Estados Unidos piensan que podemos ser utilizados como una moneda de cambio, diría que tienen probablemente la idea equivocada. Huawei nunca será una moneda de cambio, y podemos vivir sin

depender de los Estados Unidos.

19 Matt Murray: Puedo afirmar, ya que lo he escuchado directamente que el gobierno, al hablar sobre las conversaciones comerciales de los Estados Unidos, apoya la causa de Huawei y me han preguntado a mí y a otros periodistas sobre otras cosas, ¿por qué Estados Unidos está presionando a Huawei, cuál es el problema? El gobierno chino dice que es injusto, y el gobierno apoya la causa de Huawei.

Ren: No sabía de ello, no he estado viendo informes sobre eso. No necesitamos que los Estados Unidos saque a Huawei de la Lista de Entidades. Pueden también mantenernos ahí por siempre porque estaremos bien sin ellos. Dicho esto, seguiremos apoyando la globalización y recibiendo con gusto a cualquier empresa estadounidense que nos proporciona suministros. Pero incluso si no pueden proporcionarnos suministros, podemos igual sobrevivir.

Matt Murray: Para aclarar, ha tenido realmente un gran año. Han estado haciendo las cosas bien y separándose de la cadena de suministro estadounidense durante el año, y ahora está diciendo que Huawei no necesitará a los Estados Unidos en un futuro cercano. ¿Piensa Huawei, independientemente de lo que suceda con las relaciones entre Estados Unidos y China, proceder sin

Estados Unidos, incluso si se abren de nuevo a ustedes?

Ren: Nunca nos separaremos del resto del mundo, y continuaremos apoyando a la globalización inquebrantablemente. Pero esto es solo nuestros ideales. Si Estados Unidos continúa bloqueándonos de su cadena de suministro, no tendremos problema de sobrevivir por nuestra cuenta. Ya no estamos utilizando componentes estadounidenses en nuestras estaciones base de 5G ni en nuestras redes de transmisión, acceso ni core. Por supuesto, podemos aún tener una versión que pueda utilizar componentes estadounidenses.

20 Eva Dou: Ha habido una pregunta relacionada con la historia de Huawei. Algunos clientes de Europa y de Estados Unidos son escépticos con respecto al contexto de gobierno de Huawei y a las inversiones que provienen del gobierno. He notado que en los años 90, Huawei tenía una filial llamada "Mobeck", y que ha recibido muchas inversiones de compañías provinciales y municipales del departamento de telecomunicaciones de China. Años más tarde, como los negocios de Huawei han crecido, esas empresas se han retirado forzosamente. Desde entonces, no ha habido inversores en Huawei. Por lo tanto, ¿ha sido Mobeck establecida en primer lugar? ¿Y por qué ha sido cerrada después?

Ren: En primer lugar, Mobeck era una empresa de suministro eléctrico, y las fuentes de alimentación han sido un producto marginal para nosotros. En segundo lugar, en 1992 China comenzó a aplicar controles financieros más estrictos. ¿Por qué? China ha sufrido una inflación muy grave después de la explosión de la burbuja financiera a fines de los años 80, por lo que el gobierno central ha aplicado rigurosas políticas financieras en 1993. Los bancos tenían prohibido otorgar nuevos préstamos. Para los préstamos ya otorgados, los bancos tuvieron que recuperarlos, incluso si aún no estaban vencidos. En ese momento, si hubiésemos querido establecer una empresa de suministro eléctrico por nuestra cuenta y venderla más tarde para ganar algo de dinero, no hubiésemos tenido suficiente dinero para desarrollar Huawei. Es por ello que hemos buscado inversiones de compañías de “sectores terciarios” o de compañías de servicios de mano de obra, las cuales estaban regidas por departamentos de telecomunicaciones. Estas empresas estaban todas bajo una propiedad colectiva, y eran únicas en China durante dicho periodo específico de la historia. Dichas empresas se han creado porque el personal que había sido despedido por las empresas estatales en esa época no tenía ningún otro lugar adónde ir. Entonces, han sido trasladados a estas empresas solo para permanecer empleados. Unos pocos años después, cuando la

empresa de suministro eléctrico creció con los fondos obtenidos, fue vendida a una empresa estadounidense llamada “Emerson” por 750 millones de dólares estadounidenses. Ese dinero ha sido distribuido al personal y la empresa fue disuelta. En realidad, algunos empleados querían continuar operando la empresa, pero dije que no podía soportar más cargas, por eso ha sido disuelta.

21 Matt Murray: Sr. Ren, usted ha visto notables cambios a lo largo de su carrera. El lanzamiento de su 5G está ahora tomando un importante impulso. ¿Qué veremos en el mundo de la tecnología en los próximos 10 años? ¿Qué viene después del 5G y cuántos cambios de transformación más se esperan para la próxima década?

Ren: No puedo imaginar cómo será la sociedad en tres años, ni mencionar en 10 años. No hace muchos años atrás, muy pocas personas podían imaginarse que íbamos a poder usar nuestros teléfonos móviles para navegar en Internet. Steve Jobs, con su iPhone, ha cambiado realmente el mundo. Pienso que Internet ha despegado porque el iPhone ha hecho de las redes inalámbricas una realidad. Después del 5G, pienso que la oportunidad más grande se centrará en la inteligencia artificial. (IA). Cómo se verá nuestra sociedad es aún

algo que no podemos imaginar en este momento.

Ustedes ya han hecho un tour por nuestra línea de producción. Es solo un poco inteligente. La IA solo se utiliza en distintos pasos de la línea de producción. Aún, no se ven muchas personas. En el futuro, habrá incluso pocas personas después de que la IA se despliegue ampliamente.

Hemos contratado a varios matemáticos y doctores en matemáticas para nuestros sistemas de producción. Gracias a sus esfuerzos, hemos hecho un gran progreso en la forma en cómo abordamos la planificación, la gestión y la programación. Ahora, las tareas de programación se realizan en el sistema de TI para garantizar que las actividades de producción no se detengan, que se lleven a cabo 24 x 7. También contamos con robots que entregan materiales a lugares específicos en momentos determinados para garantizar que podamos continuar alimentando la línea de producción. Esta producción es constante. Ese es el cambio que estamos viendo en nuestro entorno. Pero aún no sabemos cómo se verá la sociedad en 10 años.

Actualmente, la IA se utiliza en su capacidad máxima en la producción de chips. Justo ahora, los Estados Unidos siguen siendo los más avanzados en lo que respecta a la escala o el nivel de sofisticación de la fabricación de chips.

Si otros sectores siguen el ejemplo e incorporan la IA en la producción, la productividad aumentará de forma significativa. Para adaptarse a la sociedad del futuro, la tarea más importante de cada país es mejorar el nivel de educación.

Matt Murray: ¿Porque los trabajadores serán reemplazados por la IA, Sr. Ren?

Ren: Sí. O no tendrán suficientes habilidades o conocimientos para gestionar los sistemas de IA.

Matt Murray: Sr. Ren, muchas gracias por su generosidad y responder todas nuestras preguntas. Quiero agradecerle a todo su equipo por su hospitalidad y todo lo que han hecho. También quiero felicitar al intérprete quien va a tener un calambre en la mano. Muchas gracias por hospedarnos.

Ren: Los recibiría de nuevo en la misma fecha el próximo año para ver si estamos bien y seguros. Son siempre bienvenidos.



Mesa redonda de medios alemanes con Ren Zhengfei

6 de noviembre de 2019, Shenzhen, China

Ren: Bienvenidos a Huawei. Es un placer verlos a todos. Estoy más que feliz de poder responder sus preguntas.

01 ***Der Spiegel:*** En primer lugar, muchas gracias por recibirnos. Es un placer estar aquí. Y muchas gracias por tomarse una hora para hablar con nosotros. Lo agradecemos mucho. Mi primera pregunta está relacionada con el entorno que nos rodea, algo que me llamó la atención al ingresar a este lugar. En el pasillo con la escalera que conduce hasta esta habitación, hay una gran pintura al óleo de la coronación de Napoleón, el Emperador francés. Y en la parte posterior hay una gran foto con una recreación de la batalla de Waterloo, que básicamente representa la caída de Napoleón. Eso me genera la siguiente inquietud: ¿Es Huawei un imperio en ascenso o en caída? ¿Y está en guerra?

Ren: Esas dos pinturas no tienen nada que ver con la situación que enfrenta Huawei hoy en día. Son solo obras de arte decorativas. Vi la pintura en el 200 aniversario de la Batalla de Waterloo en un museo de Bélgica. Me pareció llamativa y la compré como elemento decorativo. La pintura de la coronación es una obra de un familiar de uno de nuestros empleados, que tardó cuatro años en terminarla. Me la obsequió y quería que la colgara en mi casa. Pero mi casa no es lo suficientemente grande para una pintura como esta. Así

que se la obsequió a la compañía y decidimos colgarla aquí. Estas pinturas no tienen nada que ver con la situación actual de nuestros negocios.

Der Spiegel: Una pregunta con respecto a lo que acaba de mencionar. ¿Cómo describiría la situación en la que se encuentra Huawei actualmente? ¿Es una guerra? Porque el término guerra comercial se está utilizando mucho. De no ser así, ¿de qué otra forma la describiría?

Ren: Yo diría que el crecimiento de Huawei es como una curva exponencial, una espiral ascendente. En términos generales, su desarrollo actual es muy saludable.

02 ZDF: Quiero mostrarle una foto, y no quiero enfocarme demasiado en la simplificación, pero quiero mostrarle una foto que encontré en el campus. Esta es una foto de la empresa, si puede echar un vistazo. Es un viejo avión de guerra de la Segunda Guerra Mundial que recibió muchos impactos de balas. ¿Por qué eligió este tipo de imagen para simbolizar la situación de su compañía en este momento?

Ren: Vi esa imagen en línea, por casualidad, después de que se agregara a Huawei a la Lista de entidades. Como puede ver, el avión de la foto está repleto de impactos de bala, pero sigue volando. Siento que Huawei se encuentra actualmente en una situación similar. Hemos

sido acibillados y nuestro avión tiene muchos "orificios de bala", pero todavía resistimos y seguimos volando. Estamos trabajando sin descanso para tapar esos "orificios" en nuestro negocio y para que nuestro avión pueda seguir volando y llegar a casa a salvo.

Hemos convocado a muchos científicos y expertos para que trabajen en el desarrollo a largo plazo de Huawei durante los próximos cinco a diez años para tapar los "orificios" ocasionados a nuestro negocio. Estamos reparando esos "orificios" para sobrevivir y no para liderar el mundo.

La mayoría de los "orificios" de nuestro negocio ya se ha subsanado, así que nuestro avión sigue volando. Sin embargo, la reparación de algunos de ellos nos tomará de dos a tres años. Hemos reunido a miles de científicos, expertos e ingenieros que trabajan sin descanso para mejorar nuestra situación. Estoy convencido de que podemos llevar a cabo esa tarea y convertir nuestro avión roto en un avión completamente nuevo en un plazo de dos o tres años.

ZDF: ¿Quién le está disparando? ¿Son los americanos los que disparan a su compañía?

Ren: Sí, el gobierno de los Estados Unidos nos está disparando.

ZDF: ¿Los americanos están disparando? ¿En qué sentido?

Ren: Nos disparan por diversos medios, por ejemplo, agregaron a Huawei a la Lista de entidades y nos prohibieron comprar y utilizar componentes y software de Estados Unidos.

03 DPA: El gobierno alemán está debatiendo en este momento si Huawei debería participar en la construcción de la red 5G del país. Algunos políticos aún tienen dudas al respecto y afirman que Huawei podría no ser confiable, ya que podría filtrar información, o podría verse obligada a proporcionar información al gobierno chino. ¿Cómo responde ante esos miedos?

Ren: El catálogo de requerimientos de seguridad recientemente publicado por el gobierno alemán establece un estándar muy alto con respecto a la seguridad de los proveedores de 5G, y se aplica igualmente a todos los proveedores. Apoyamos firmemente este enfoque. Se debe acreditar información para demostrar la seguridad y la confiabilidad de los proveedores. El gobierno alemán realizará evaluaciones, en las que Huawei será felizmente un participante activo.

DPA: El Ministro de Relaciones Exteriores, Heiko Maas, ha puesto en duda la utilidad de este catálogo, por lo que las discusiones no parecen haber terminado. En

este momento, hay muchos temores acerca de Huawei. ¿Cómo cree usted que se puede revertir esa situación?

Ren: Deberíamos dejar esa discusión a los políticos. Como proveedor de tecnología, nuestra responsabilidad es fabricar productos de buena calidad. No estamos en una posición que nos permita participar en discusiones políticas y no tenemos la capacidad para hacerlo. Creemos que el gobierno alemán creará las políticas que mejor sirvan a los intereses del pueblo alemán.

DPA: ¿Puede asegurar que no proporcionará información al gobierno chino?

Ren: Podemos asegurarlo, absolutamente. Firmaremos un acuerdo con el gobierno alemán donde se establecerá que no habrá "puertas traseras", en representación de nuestra promesa a Alemania.

04 DvH Medien GmbH: Usted le ofreció a Europa trabajar de forma conjunta. ¿Por qué hizo esa oferta? Porque ustedes ya son muy fuertes. O desde otra perspectiva más amplia, ¿cuán importantes son los países occidentales todavía para su negocio?

Ren: Queremos vender nuestros productos en todo el mundo. Cuantos más productos vendamos, más beneficios podremos obtener. Tenemos que compensar nuestros costos de R&D, entre otros, y necesitamos

mercados importantes. Europa, África, Oriente Medio, entre otros, son nuestros mercados objetivo, y deberíamos servir activamente a las personas en dichos mercados. El mercado africano es un desafío porque no genera grandes ganancias en términos monetarios, pero de todos modos, seguimos haciendo nuestros mayores esfuerzos por ofrecer nuestros servicios en África.

Creemos que el gobierno alemán creará políticas que sirvan a los intereses del pueblo alemán. También creemos que Alemania puede tomar las mejores decisiones basadas en hechos, pruebas y discusiones de fondo.

Si una pequeña cantidad de países europeos decide no elegirnos, no tendremos ningún problema con ellos y simplemente dejaremos de vender en esos mercados.

DvH Medien GmbH: ¿Por qué quiere trabajar con Alemania y con Europa en el ámbito de la investigación y el desarrollo? Huawei ya es fuerte en ese campo.

Ren: Vivimos en una era de globalización y apertura. Cerrarnos no nos llevará al éxito. Estamos trabajando con científicos europeos en la investigación de productos con garantía a futuro. También ayudamos a Europa a desarrollar su software, sus aplicaciones y sus capacidades industriales. Deberíamos colaborar para contribuir con un mundo inteligente. ¿Ha visitado nuestras líneas de producción? Utilizamos software

de Siemens, Bosch y Dassault en nuestras líneas de producción, y la mayor parte de nuestro equipo de producción fue fabricado por Alemania y Japón.

DvH Medien GmbH: ¿El software es bueno?

Ren: Lo es. Aumentamos nuestra eficiencia de producción integrando nuestra tecnología de IA con el software que obtuvimos de Siemens, Bosch y Dassault. Estamos abiertos, no solo a investigar nuevos productos en Europa, sino también a ofrecer nuestros servicios allí. Por ejemplo, Huawei cuenta con las tecnologías de conducción autónoma e inteligente respaldadas por IA más avanzadas, y estamos dispuestos a trabajar más estrechamente con las empresas europeas en este ámbito. En lo que respecta a informática inteligente en vehículos, podemos colaborar con las compañías europeas en todos los aspectos relacionados con este campo, o solo en algunos aspectos específicos, como los chips. Queremos crecer junto con las empresas europeas, para poder brindar mayores aportes a Europa.

DvH Medien GmbH: ¿Por qué son tan sólidos en el área de la conducción autónoma?

Ren: Desde el principio, hemos diseñado nuestros chips basados en normas de conducción autónoma de nivel 4. Europa, Japón y China siguieron las mismas normas, mientras que Estados Unidos adoptó normas diferentes. Huawei es el líder en informática inteligente, y es por

ello que somos fuertes en el ámbito de la conducción autónoma.

05 **Radio alemana ARD:** Muchas de las preguntas relativas a Huawei formuladas durante las últimas semanas en Alemania han estado relacionadas no solo con detalles técnicos, sino también con la confianza y el estado de derecho. ¿Entiende que en Alemania hay cada vez más políticos que dudan de que el nivel del estado de derecho en China sea igual al estado de derecho en Alemania, lo que genera una falta de confianza hacia las empresas chinas?

Ren: Si la gente hace juicios políticos basados simplemente en el país o en la región de donde proviene un negocio, ¿cómo podrían saber quiénes son sus amigos? ¿Cómo pueden saber qué países son más creíbles? ¿Estados Unidos? No ofrecen productos equivalentes a los nuestros. Alemania debería ser uno de esos países de mayor confianza. Pero si Alemania es el único país en el que se confía, ¿cómo podrán las empresas alemanas ser globales? Todas las empresas quieren ser globales, pero tienen que someterse a las decisiones tomadas por los clientes globales y a las evaluaciones de los gobiernos del mundo. Necesitan oír voces críticas. En última instancia, los países y los operadores tomarán decisiones independientes en

consonancia con sus propios intereses.

Radio alemana ARD: Una pregunta al respecto, ¿usted cree que China y Europa son comparables en lo que respecta al nivel de estado de derecho? Porque este es el debate principal en Alemania y este podría ser el factor decisivo de la decisión que se tome en relación con su empresa.

Ren: China avanza día a día en términos de estado de derecho y promueve el estado de derecho y la economía de mercado. Algunos pueden argumentar que China no está haciendo lo suficiente para promover el estado de derecho y, por lo tanto, que no se debe permitir que los productos de Huawei se vendan en su país. Pero si usted vende sus automóviles a un país que cree que no está arbitrando las medidas necesarias en relación con el estado de derecho, ¿no sugeriría dicha acción que usted apoya el status quo de ese país?

Debemos unirnos y tratar de llegar a un consenso sobre un enfoque que nos beneficie a todos. Lo más importante para una empresa es cumplir con las leyes y las regulaciones de los países en donde realiza sus actividades comerciales.

Radio alemana ARD: ¿Existe la posibilidad de que Huawei retire su inversión de Alemania si la decisión no es favorable a sus intereses?

Ren: No retiraremos nuestra inversión, porque la inversión no tiene nada que ver con las ventas. Si ustedes creen que nuestros productos no cumplen con sus requerimientos y, por lo tanto, deciden no comprarnos, nosotros podemos elegir no venderlos. No lo tomaremos como algo personal.

Aunque el gobierno canadiense, a petición del gobierno de los EE. UU., haya detenido a un miembro de mi familia, no le guardo rencor a Canadá, ni tampoco hemos reducido nuestra inversión en dicho país. Este año, hemos hecho grandes inversiones en Canadá. Hemos contratado a más de 200 científicos y expertos para que trabajen en nuestras instalaciones en ese país. Queremos ayudar a Canadá a convertirse en un centro de innovación, como Silicon Valley.

El pueblo de Canadá y de Estados Unidos tiene un patrimonio compartido y estilos de vida similares, y están geográficamente cerca el uno del otro. Así que es más fácil para Canadá atraer a algunos de sus amigos para unirse a su innovación. Además, muchos científicos no pueden obtener una visa de EE. UU. En este caso, se podrían organizar muchas conferencias internacionales en Canadá. Cuando así se haga, la innovación en Canadá no tendrá fin.

Nosotros separamos nuestras emociones personales del desarrollo corporativo. Incluso si Huawei no es

seleccionado para construir redes 5G en Alemania, dicha decisión no afectará nuestro desarrollo en el país. En este momento, estamos construyendo un gran campus industrial de alrededor de un millón de metros cuadrados en nuestro campus de Songshan Lake. Compraremos muchos equipos industriales tanto de Japón como de Alemania para ampliar nuestra capacidad de producción para el próximo año. No tener en cuenta nuestros propios intereses comerciales, y solo considerar los intereses políticos, sería demasiado inocente.

Tal y como yo lo veo, Alemania realmente necesita a Huawei, técnicamente. Esto se debe a que la inteligencia artificial es extremadamente importante para la iniciativa alemana Industry 4.0. La industria de fabricación de precisión en Alemania se basa en sistemas de transmisión de datos que requieren un gran ancho de banda y baja latencia. Es un área en la que Huawei no tiene rivales; creo que los clientes lo saben y nos elegirán a nosotros.

DvH Medien GmbH: Pero no deberían comprarle a Japón. Conseguirá un mejor precio en otro lugar.

Ren: No necesariamente. Japón es nuestro socio estratégico. ¿Por qué no comprarles? El enfoque japonés de la gestión es diferente al de Alemania. En Alemania, la gente tiene mucha confianza en sí misma. Solo

prueban los productos al final del proceso de fabricación. En Japón, sin embargo, la gente es meticulosa. Realizan pruebas en casi todas las fases del proceso de fabricación. Por este motivo, hemos construido una fábrica en Weilheim, Alemania y otra en Funabashi, Japón. Estas dos fábricas pueden ayudarnos a combinar las fortalezas de Japón y Alemania y a fabricar productos de alta calidad. Entonces será imposible que los clientes no nos compren.

Sin embargo, el desafío al que se debe enfrentar Huawei es no contar con suficiente capacidad como para satisfacer la demanda de los clientes. Por ese motivo, pedimos a nuestros clientes en China que nos compren menos, para que tengamos suficiente capacidad para abastecer a los clientes internacionales. Como saben, se necesita tiempo para ampliar la capacidad de producción de nuevos productos.

DvH Medien GmbH: ¿Cómo los convence de comprar menos? Eso es muy difícil.

Ren: Es difícil persuadirlos, pero no hay otra opción. No tenemos suficiente capacidad para satisfacer la demanda de los clientes. En pocos días, comenzará el Festival de Compras Doble 11 de China, por lo que aconsejé al Grupo de segmento Consumidores que redujera aún más el precio de nuestros dispositivos para reducir nuestras ganancias. Nuestras ganancias

para este año ya son muy altas. El director general del segmento Consumidores estuvo de acuerdo, pero su departamento de cadena de suministro no. Dijeron que se habían preparado para vender solo 10 millones de unidades durante el festival. Si el precio se redujera aún más, la demanda se dispararía. Si no podemos entregar los dispositivos a los consumidores, entonces solo les estaríamos ofreciendo promesas vacías.

DvH Medien GmbH: Grandes problemas.

06 TAZ: Últimamente, la administración Trump dio algunas señales positivas para tratar de reducir la escalada de la guerra comercial y lograr los primeros pasos hacia un acuerdo precomercial con China. ¿Qué clase de esperanzas tiene el Sr. Ren si ese trato se logra? ¿Esto podría ayudar a reparar los orificios de bala de Huawei que mencionaba anteriormente?

Ren: Casi no tenemos ventas en los Estados Unidos, por lo que las conversaciones comerciales entre China y los Estados Unidos no tienen nada que ver con nosotros. No presto atención a las noticias sobre este tema, así que no puedo responder a esta pregunta.

Además, podemos resolver nuestro problema de suministro sin depender de los Estados Unidos. Sobreviviremos incluso si los EE. UU. nos mantiene en la Lista de entidades. No sé si tomó algunas fotos cuando

visitó nuestras salas de exhibición. Cuando tuvimos la visita de Associated Press, les permitimos tomar fotos de cada uno de nuestros circuitos. No hay ningún componente ni chip estadounidense en ellos. Agregarnos a la Lista de entidades no nos ha perjudicado, sino que ha perjudicado a las empresas estadounidenses. Pueden mantenernos en la lista o retirarnos de ella, según prefieran. Pero deberían tomar esa decisión basándose en los intereses de las empresas estadounidenses. No necesitan tenernos en cuenta.

07 *Radio alemana ARD: ¿Cómo está su hija en Vancouver?*
¿Con qué frecuencia habla con ella?

Ren: No hablo con ella por teléfono muy a menudo. Su madre está con ella, y está bien. Está de buen humor, y es muy fuerte. Creo que podrá superar esta situación.

08 *Radio alemana ARD: Debe tener una relación especial con Europa porque el entorno en el que nos encontramos en este momento es totalmente europeo. Incluso la porcelana es de Alemania. También hay porcelana china. ¿Por qué le gusta esto?*

Ren: También tengo copas de vino, cuchillos y tenedores de Alemania. Una vez dije que si no hubiera leyes laborales en Alemania, todos los cuchillos y tenedores

del mundo podrían haber sido hechos en Alemania. Con la inteligencia artificial, Alemania será capaz de liberarse de las limitaciones de las leyes laborales, y abrazar un crecimiento explosivo en el futuro.

09 *Der Spiegel: Usted tiene muy buen sentido del humor, pero me gustaría pasar a un área más seria con respecto a lo que dijo anteriormente, porque el suministro es un problema. Entiendo que Estados Unidos no es un mercado importante para usted en términos de ventas, pero es un mercado importante en términos de abastecimiento. Me gustaría saber cómo planea Huawei superar la falta de abastecimiento y especialmente cómo va a resolver los problemas con Google y Android.*

Ren: Puedo asegurarle que Huawei continuará creciendo rápidamente incluso sin suministros de EE. UU. Esto no quita que Huawei siempre estará siempre dispuesto a trabajar con empresas estadounidenses. Siempre abrazaremos la globalización. Nunca nos aislaremos del resto del mundo ni buscaremos la innovación independiente o la autosuficiencia.

10 *Der Spiegel: ¿Cómo afronta el hecho de que probablemente no puedan acceder a los productos*

de Google ni a la tienda Google Play en un plazo de 14 días? Entiendo que están desarrollando su propio sistema operativo, pero hacerlo implica un entorno y una infraestructura enormes, por lo que llevará tiempo configurarlo. ¿Cómo planea acortar esa brecha?

Ren: Lo veremos el 20 de noviembre. Lo invito a regresar para que me entreviste nuevamente después de esa fecha.

11 ZDF: Quiero hacerle una pregunta personal. He leído un poco sobre usted y claramente usted representa la figura del ascenso en China. Creció dentro de una familia de pocos recursos. Tuvo hambre y no tuvo suficiente dinero. Y ahora está sentado aquí y realmente de la sensación de que ha logrado sus cometidos. En muchos sentidos, se asemeja a cómo China se ha convertido en una superpotencia. Así que veamos a Europa. Usted habla de sus maravillosos productos que nadie más puede producir y enfatiza que estos productos son esenciales. Al mismo tiempo vemos estos platos de Europa, cuchillos de Alemania y este tipo de museo con objetos culturales, pero no tiene ningún producto de alta tecnología de Europa. Si miramos a Europa o Alemania, tal vez, ¿tiene la sensación de que Europa, en comparación con China, es un continente que está en declive, y China es un

continente que está ascendiendo para convertirse en una superpotencia?

Ren: En realidad, muchos productos de alta tecnología vienen de Europa, pero muchos de ellos no están a la vista. Por ejemplo, utilizamos el software SAP en nuestra gestión de recursos humanos. También utilizamos software de Siemens, Bosch y Dassault en nuestros sistemas de diseño, fabricación y suministro de productos. Así que ciertamente hemos utilizado muchos productos de alta tecnología de Europa. Además, en nuestros dispositivos, hemos aplicado muchos conocimientos matemáticos, físicos, químicos y estéticos provenientes de Francia, Alemania, Italia y otros países europeos. Así que sí usamos muchos productos de alta tecnología de Europa.

Es posible que Europa necesite cambiar algunas de sus normas empresariales. Europa debería ser más audaz en la venta de sus productos a China. ¿Europa y China irán a la guerra? No, claro que no. Entonces, ¿por qué Europa sigue cumpliendo las antiguas normas del bloqueo económico? Si EE. UU. no nos vende estos productos, Europa tiene una gran oportunidad de crecimiento. ¿Por qué no aprovechar esta oportunidad y llenar el vacío dejado por los EE. UU.?

Ya que tenemos una enorme demanda de chips, ¿por qué Europa no puede hacer una gran inversión en

la fabricación avanzada de chips? ¿Por qué no ganar más dinero cuando tienes la oportunidad? Europa tiene algunos fabricantes de chips de gran envergadura. Si aumenta la inversión en la fabricación de chips, Huawei sin duda comprará más. Pero, por supuesto, Europa tiene que garantizar que no más del 25 % de la inversión en este ámbito provenga de los Estados Unidos; De lo contrario, estarán sujetos a las reglas de los Estados Unidos. Si no quieres inversiones de China, puedes recurrir al Medio Oriente.

Es evidente que la adopción de las TIC se está acelerando, pero es posible que no tengamos la capacidad de satisfacer las crecientes demandas. Espero que empresas europeas como Infineon, NXP Semiconductors y STMicroelectronics inviertan más para aumentar su capacidad de producción. Los equipos de producción de chips también se fabrican en Europa, por lo que se podría intentar persuadir a estas empresas europeas para que inviertan más en la construcción de nuevas fábricas. Si no tienen suficiente dinero, podemos hacer pagos por adelantado para apoyar su desarrollo.

Las oportunidades son escasas, y una vez que aparecen, las empresas europeas deberían aprovecharlas para acelerar su desarrollo. Si pierden esta oportunidad, pueden quedarse atrás.

12 ***DvH Medien GmbH:* ¿Cuáles son las diferencias entre las empresas occidentales y las empresas chinas? ¿Hay alguna?**

Ren: Las compañías occidentales son más sobresalientes. Alemania y Suiza son sinónimo de calidad; las empresas chinas aún no tienen ese tipo de influencia de marca.

***DvH Medien GmbH:* Excepto Huawei.**

Ren: Ni siquiera Huawei ha llegado a ese punto.

13 ***Der Spiegel:* Los números que publicó a mediados de octubre durante los primeros nueve meses del año fueron excelentes. Sus ingresos por negocios subieron en casi un 25 %. ¿Cómo lo lograron a pesar de las condiciones económicas globales actuales?**

Ren: Nuestra tasa de crecimiento ya cayó un 17 % en octubre. Hemos logrado crecer este año porque todos nuestros empleados tienen un sentido de la urgencia, y hemos estado trabajando más que nunca y remando al unísono para aumentar los ingresos y las ganancias.

14 ***ZDF:* Después de visitar Huawei, me di cuenta de que la empresa forma parte del orgullo nacional. Los chinos están comprando más smartphones de Huawei para apoyar a la compañía durante estos tiempos**

tan difíciles de guerra comercial. Mi pregunta es la siguiente: si la decisión política es rechazar a Huawei, ¿habrá repercusiones en lo que respecta a la industria automotriz y otras industrias alemanas, como ha ocurrido otras veces con el gobierno chino? ¿Qué piensa la gente sobre eso?

Ren: En primer lugar, ya he criticado a algunos de nuestros empleados, pidiéndoles que no se aprovechen del entusiasmo de los consumidores chinos por Huawei. Debemos seguir centrándonos en el cliente y dar la máxima prioridad a la mejora de la experiencia del cliente. En segundo lugar, en cuanto a la pregunta sobre si habrá repercusiones en la industria del automóvil, ya sea para los automóviles alemanes o japoneses, creo que los hechos hablan por sí mismos. En China hay una gran cantidad de automóviles alemanes y japoneses en circulación.

