

ENTREVISTAS CON LA PRENSA

PALABRAS DE REN

2019.03

—
2019.04



VOLUMEN II



Compromiso a 6500 metros por encima del nivel del mar

En Agosto de 2007, Huawei contribuyó a construir emplazamientos de telecomunicaciones a 5,200 y 6,500 metros en el Monte Everest. El clima en la meseta cambiaba constantemente y los emplazamientos eran frecuentemente azotados por el viento y la nieve. Los empleados de Huawei prepararon los equipamientos de telecomunicaciones y los trasladaron en las montañas sobre sus hombros. Transcurridos diez días de arduo trabajo, el equipo construyó una red móvil que suministraba cobertura para las principales rutas y campamentos de alta montaña.

Foto hecha en la estación base a 6,500 metros del Monte Everest



Cortes de red durante las heladas noches de Navidad

Durante las vacaciones de navidad de 2010, invirtió meses en terminar de migrar las estaciones base inalámbricas para sus clientes en los Alpes. Durante el invierno, los pasos de montaña estaban sellados por fuertes nevadas y decenas de centímetros de espesor. Para garantizar el correcto desarrollo, el equipo de proyecto y los empleados locales sacrificaron sus vacaciones, lucharon contra el frío intenso y completaron con éxito la entrega según los planes iniciales.



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 by 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

Marzo de 2019

01. Entrevista de Ren Zhengfei con CNN	01
02. Entrevista de Ren Zhengfei con CTV	31
03. Entrevista de Ren Zhengfei con Los Angeles Times	73

Abril de 2019

04. Entrevista de Ren Zhengfei con Handelsblatt y Wirtschaftswoche	105
05. Entrevista de Ren Zhengfei con Time	132
06. Entrevista de Ren Zhengfei con CNBC	163

Entrevista de Ren Zhengfei con CNN

13 de marzo de 2019, Shenzhen, China

Ren: Puede ser directo y hacer cualquier pregunta que desee. Seré muy franco en mis respuestas, incluso con las cuestiones más delicadas. No se preocupe, me gusta la franqueza de los americanos, que no temen hacer preguntas. De joven, fui un gran entusiasta de Estados Unidos y hoy los sigo considerando una gran nación. Sus instituciones de élite, sus mecanismos de innovación flexibles, sus derechos de propiedad claramente definidos y el respeto y la protección de los derechos individuales han hecho que el mejor talento del mundo invierta e innove allí. Miles de millones de personas han participado en este proceso. De no haber sido una nación aperturista, Estados Unidos no se habría convertido en la mayor potencia mundial en poco más de 200 años.

01

Matt Rivers (periodista de CNN): Señor Ren, muchas gracias por sentarse con nosotros. Creo que el hecho de que nos conceda esta entrevista precisamente ahora es muy interesante. Seré honesto; no creo que esta entrevista hubiera sido posible hace seis meses. ¿Por qué se ha decidido a hablar con los medios en estos momentos?

Ren: En realidad, soy una persona muy abierta, pero presto más atención a la gestión interna que a la publicidad externa. Lo cierto es que conozco bastante bien la cultura estadounidense. Muchos de los sistemas de gestión de nuestra empresa se inspiraron en los de Estados Unidos.

Estos días tenemos una comunicación más frecuente con los medios de comunicación porque nuestro Departamento de Relaciones Públicas considera que atravesamos por un momento especial. Debido a mi influencia personal, me han pedido que adopte un papel más activo ante los medios porque podría tener algún impacto en las audiencias globales. Es comprensible que estos días haya hablado más con los medios.

02

Matt Rivers: Entendido. Esta es su primera comparecencia desde que Huawei interpusiera una demanda contra la Administración estadounidense por bloquear el uso de sus productos en agencias federales. ¿No cree que Estados Unidos tiene el derecho legítimo de protegerse si considera que sus productos amenazan la seguridad nacional?

Ren: Huawei siempre ha tratado de mantener un perfil bajo, como un "cordero que no bala", sin importarnos demasiado lo que dijeran. Tenemos la costumbre de guardar silencio y no refutar las declaraciones de otros. Cuando salimos al extranjero, hubo quien nos tachó de comunistas. Cuando luego regresamos a China, nos tacharon de capitalistas, porque repartíamos el capital entre nuestros empleados, muchos de los cuales disfrutaban de un alto nivel de renta. No sabemos si somos comunistas o capitalistas, y no queremos tratar de explicar quiénes somos continuamente. Dedicamos

nuestro tiempo a mejorar la gestión interna y a proporcionar productos y servicios mejores, para que los clientes nos entiendan y nos acepten.

Los ataques de parte de Estados Unidos no son una novedad reciente, sino que empezaron hace diez años, fruto de una desconfianza hacia nosotros. Como acabo de mencionar, cuando comenzamos a expandirnos por el exterior, Estados Unidos nos tomó por comunistas y empezó a atacarnos, pero nosotros permanecimos en silencio. Recientemente, sin embargo, ha comenzado a reconducir sus ataques por vías legales. Creemos que es necesario que aclaremos algunas cosas, de lo contrario, las percepciones erróneas que existen sobre nosotros aumentarán. Nos hemos preparado durante meses y queremos hacer oír nuestra voz en este momento.

Si Estados Unidos afirma que somos una amenaza para la seguridad nacional, debe proporcionar pruebas. El mundo entero está hablando en la actualidad de seguridad cibernética. ¿Cómo es posible que Huawei se haya convertido en el único objetivo? ¿Acaso Ericsson, Cisco y Nokia son ajenos a los problemas de seguridad cibernética? Prácticamente no hay equipos de Huawei desplegados en EE.UU. ¿Significa esto que Estados Unidos no tiene problemas de seguridad nacional? Si [el hecho de no contar con equipos de Huawei] lo hace más seguro, Estados Unidos puede persuadir a otros países para que

no utilicen nuestros productos. Sin embargo, lo cierto es que las redes estadounidenses siguen siendo inseguras aún sin Huawei. Creemos que es el momento de que aclaremos este tema, y es por esto que hemos presentado una demanda contra el Gobierno de Estados Unidos, amparados por la ley de ese país. En Estados Unidos existe la separación de poderes, y aun así han impuesto una prohibición sin juicio previo, lo que contraviene sus propias leyes. No sabemos si tendremos o no éxito, pero debemos aceptar el desafío en un frente más amplio. Al final saldrá a la luz si es cierto que tienen pruebas y nosotros problemas.

03 Matt Rivers: Bien. Dentro de un momento charlaremos más sobre este tema. Respecto a la demanda, ¿por qué ahora? Huawei se enfrenta a una serie de desafíos legales en Estados Unidos. ¿No cree que esta nueva demanda pone tal vez en riesgo o dificulta la capacidad de influir para liberar a su hija? ¿Cree que puede mermar su posición para resolver de verdad los problemas que afrontan en Estados Unidos?

Ren: Elegimos este momento porque está previsto que la nueva ley entre en vigor en agosto. Ahora es el momento de arreglar las cosas. En cuanto a los desafíos legales que usted mencionó, lo cierto es que en los últimos años hemos visto muchas demandas que han involucrado a Huawei. Suceden de vez en cuando. Creemos que las

medidas legales que hemos adoptado y la apertura y transparencia del sistema legal estadounidense ayudarán a resolver estos problemas.

04 Matt Rivers: ¿Cree que le queda muy poco que perder presentando esta demanda ahora, dada su actual posición en lo que respecta al Gobierno de Estados Unidos?

Ren: No. Todavía aspiramos a proporcionar servicios a la población estadounidense. Estados Unidos cuenta con las tecnologías más avanzadas del mundo, por lo que esperamos trabajar más estrechamente con sus empresas para contribuir aún más a la informatización de la sociedad y de toda la humanidad. Huawei no desiste de trabajar con empresas estadounidenses; todavía veo muchas oportunidades en este aspecto, pero los contratiempos son normales y no afectarán a la importancia que otorgaremos en el futuro al mercado estadounidense.

Tenemos que dejar las cuestiones claras, según vayan surgiendo.

05 Matt Rivers: Así es. Entiendo lo que está diciendo sobre el momento de la demanda. No obstante, no puedo evitar fijarme en que se ha producido durante la celebración de los plenos de la Asamblea

Popular Nacional. Sabemos que este es un momento verdaderamente importante para el Gobierno chino, al que no le gusta que otras cuestiones eclipsen el pleno. Sin embargo, después de su anuncio público, funcionarios gubernamentales no solo no parecen haberse molestado, sino que se han mostrado diligentes en manifestarles su apoyo. Mi pregunta es: ¿Hubo algún tipo de coordinación con el Gobierno de Beijing para presentar la demanda?

Ren: Ni la fecha para la interposición de la demanda ni los sucesos de Canadá estaban previstos. Cuando pusimos la demanda y convocamos una rueda de prensa, nos abstuvimos de invitar a medios chinos, precisamente para no distraerlos de las dos sesiones plenarias [de la Asamblea Popular Nacional y la Conferencia Consultiva Política del Pueblo Chino]. Estos plenarios constituyen un acontecimiento político de suma relevancia dentro de China, y son mucho más importantes que nosotros. Después de que los medios extranjeros se hicieran eco de la noticia, los medios chinos también la recogieron ampliamente y representantes del Gobierno expresaron su postura, que para nosotros era desconocida. No habíamos hablado del tema con el Gobierno. Nuestra intención es solventar nuestros problemas con Estados Unidos por la vía jurídica.

06

Matt Rivers: ¿Entiende, sin embargo, que la gente pueda albergar ciertas sospechas? Quiero decir, esta es la época más importante del año para el Partido Comunista de China. Los funcionarios gubernamentales no solo no estaban molestos, sino que les apoyaron públicamente. El momento me parece inusual.

Ren: Tal vez se trate de una coincidencia. No queríamos que esto afectara a las reuniones plenarias en China, por esto no invitamos a ningún medio de comunicación chino a asistir a nuestra rueda de prensa. No buscábamos ninguna cobertura mediática en China. Sin embargo, la cobertura de los medios extranjeros terminó llegando a China y tuvo cierto impacto. Somos conscientes de que el Gobierno chino ha estado tomando algunas decisiones importantes durante ese periodo.

Creemos que el Gobierno chino ha comenzado a entender plenamente a Huawei. Estamos manifestando a un gran número de países occidentales nuestra voluntad de firmar acuerdos de no espionaje, que prohíban las puertas traseras. El Gobierno chino ha afirmado estar también dispuesto a firmar este tipo de acuerdos. En la reciente Conferencia de Seguridad de Múnich, Yang Jiechi, alto dirigente del Comité Central del Partido Comunista de China, afirmó que el Gobierno chino no permite que las empresas chinas instalen puertas traseras, violen las normas internacionales ni las leyes y regulaciones de los países

en los que operan, incluida la normativa de las Naciones Unidas. Este es un anuncio oficial que el Gobierno chino ha dirigido al resto del mundo. Al mismo tiempo, este también es un mensaje que el Gobierno nos está enviando a nosotros para permitirnos firmar un acuerdo de no espionaje ni puertas traseras en caso de que algún país así lo requiera. Si un país desea alcanzar un acuerdo de este tipo con el Gobierno chino para garantizar que las empresas chinas no instalen puertas traseras o recopilen inteligencia, nos gustaría impulsarlo. Como empresa, ya le hemos dejado claro al mundo que podemos firmar acuerdos de no espionaje, y que no hemos implantado ni implantaremos puertas traseras.

Creemos que el Gobierno chino ha entendido gradualmente la difícil situación en la que se encuentra Huawei. Estados Unidos siempre ha desconfiado de nosotros por considerarnos comunistas, y teme que robemos sus datos. Nunca hemos hecho ese tipo de cosas, ni una sola vez, a lo largo de nuestros 30 años de historia. Dada la delicada situación actual, el Gobierno chino ha dejado claro que nunca requerirá que las empresas actúen de tal forma. Por lo tanto, también podemos afirmar con plena confianza ante todos los países del mundo que estamos dispuestos a firmar acuerdos para la prohibición de puertas traseras. Si algún país tiene dudas, podemos invitar al Gobierno chino a estar presente en la ceremonia de firma, para respaldar la postura de Huawei respecto a la no instalación de puertas traseras.

El anuncio público realizado por un alto cargo chino en la Conferencia de Seguridad de Múnich y que le acabo de mencionar constituye una prueba clara de la postura del Gobierno. Hemos asegurado a los gobiernos y empresas extranjeras que Huawei nunca haría tal cosa, pero el problema ha tomado ahora un cariz bastante serio. Las empresas extranjeras no nos creerán si solo les explicamos nuestra postura, y el Gobierno chino no aclarara la suya. Dado que el Gobierno chino también ha dejado la cuestión muy clara durante la Conferencia de Seguridad de Múnich, es de suma importancia que aclaremos que Huawei es una empresa segura.

07 Matt Rivers: No deja de ser irónico que ustedes se puedan amparar en las leyes estadounidenses para contraatacar, si así lo desean, al Gobierno de los Estados Unidos, mientras que sus contrapartes de ese país, como Google o Facebook —ambas bloqueadas en la China continental—, no disfrutan de esa misma capacidad para entrar China. ¿Qué opina de esto?

Ren: Yo personalmente he estado pidiendo que las empresas como Google y Amazon puedan acceder al mercado chino, porque creo que sería beneficioso para China. Pero esta es solo mi opinión personal. Cuando hablo de esto con otra gente, siempre apoyo la entrada de estas empresas en el mercado chino. Como acabo de mencionar, creo que beneficiaría a China.

El internet chino es caótico, y no hay límites claros con respecto a lo que podemos y no podemos decir en la red. Esto difiere de otros países, donde existen mecanismos eficaces para gestionar internet. Si esas empresas pueden llegar a un acuerdo con China en el frente jurídico, apoyo firmemente su entrada en el mercado chino.

Actualmente, el sector manufacturero chino está abierto al mundo exterior. En el futuro, las empresas de capital extranjero quizás no necesiten la aprobación del Gobierno chino, aunque este podría ser necesario para empresas conjuntas. En el pasado, si las empresas extranjeras querían operar en China, tenían que establecer empresas conjuntas con socios chinos. Ahora, las empresas extranjeras pueden establecer sus propios negocios en China. Espero que el Gobierno chino pueda abrir su internet al resto del mundo, tal como hizo en el sector manufacturero. Estoy abierto a esta idea y la apoyo plenamente. Sin embargo, no puedo hablar en nombre del Gobierno. Estos comentarios son solo personales.

08

Matt Rivers: Bien, entendido. En caso de que surgiera la oportunidad, ¿iría a Estados Unidos para apoyar el caso ante los tribunales, o teme viajar allí en estos momentos?

Ren: No soy experto en derecho, así que no creo que mi viaje supusiera una gran diferencia. Tenemos poca presencia en el mercado estadounidense. Dudo que un

viaje mío aporte nada. Es mejor dejar el tema en manos de nuestros abogados.

09

Matt Rivers: En caso de decidir ir, ¿se pondría nervioso?

Ren: Nunca he pensado en ir, por lo que no hay motivos por los que estar nervioso.

10

Matt Rivers: Tiene sentido. Me gustaría cambiar de tema y hablar sobre el presidente Trump. Recientemente tuiteó, como es habitual en él, sobre la tecnología 5G. "Quiero que Estados Unidos gane compitiendo, no prohibiendo tecnologías más avanzadas". ¿Cree que se refiere a Huawei?

Ren: No sé a quién se refería, y tampoco sé si es una buena idea que un presidente se dirija su país a través de tweets. Tal vez sea el estilo americano de hacer cosas. Los presidentes deben pensar cuidadosamente lo que dicen, y sus palabras deben ser revisadas por una institución. Pero Estados Unidos es un país libre, y el presidente de los Estados Unidos disfruta de libertad de expresión, como cualquier otro ciudadano. ¿Equivalen sus palabras a la ley? ¿Realmente es vinculante cuanto dice? Desconozco la respuesta a estas preguntas. Habló de abrir el mercado de 5G a tecnologías más avanzadas. En el mundo hay muchos países y muchas empresas que están trabajando

en 5G y hablar de tecnologías más avanzadas no implica necesariamente a Huawei. Estados Unidos no está obligado a utilizar los productos de Huawei. Incluso si nos abren el mercado, tendremos que tener en cuenta muchos otros factores, como los costes de licitación y las barreras ambientales... Hay muchos aspectos que tenemos que estudiar antes de decidarnos a entrar en el mercado estadounidense.

11

Matt Rivers: Si el presidente Trump estuviera aquí, sentado en mi lugar, y usted dispusiera de cinco minutos con él, ¿qué le diría?

Ren: Le diría que es un gran presidente. Ningún otro país del mundo puede reducir los impuestos en un período tan corto. Las tasas impositivas más bajas ayudan a atraer e impulsar las inversiones, crear prosperidad económica y simplificar la estructura administrativa.

Lo que el presidente Trump ha hecho es un buen ejemplo para el Gobierno chino, que ha reducido los impuestos en un tres por ciento. Creo que con esta bajada, el presidente Trump está presionando a todos los gobiernos para que reduzcan sus impuestos, lo que a su vez les obligaría a reducir la envergadura de las administraciones y aliviaría la carga de las finanzas públicas, impulsando el desarrollo económico. Además, un país que avanza hacia el Estado de derecho no se gestiona con órdenes

administrativas, sino con leyes, y no precisa mantener una cantidad excesiva de personal administrativo, que solo crea una pesada carga para el conjunto de la población. Por eso digo que ha sido un buen ejemplo.

Sin embargo, opino también que Estados Unidos podría haber adoptado un enfoque equivocado. Si sigue intimidando a otros países y empresas, y deteniendo al azar a la gente, va a asustar a los inversores. Y entonces, ¿cómo van a compensar las pérdidas ocasionadas por la bajada de ingresos fiscales? Si nadie quiere invertir en Estados Unidos y no se puede cubrir el hueco causado por la bajada de impuestos, el Gobierno de Estados Unidos tendría que reducir sus gastos.

China comenzó a reducir los impuestos hace tres o cuatro décadas. Entonces, las tasas tributarias eran del 55 por ciento; aunque en el caso de las empresas financiadas con fondos extranjeros eran muy inferiores, de tan solo el 15 por ciento. Además, las inversiones extranjeras estaban exentas de impuestos durante los dos primeros años y solo tenían que pagar la mitad de sus impuestos del tercer al quinto año en China. Las empresas financiadas con fondos extranjeros no creían al principio que el Gobierno chino aplicara esta política, pero cuando lo hizo, las inversiones extranjeras se dispararon, contribuyendo a la actual prosperidad de China.

Así, creo que el presidente Trump debería tener

una mentalidad más abierta a las inversiones de todas las empresas y ser más tolerante con el mundo. Esto fomentará más inversiones y dará cien años de prosperidad a Estados Unidos. No creo que el próximo presidente de Estados Unidos vaya a cambiar esta ley de bajada de impuestos, pero sí podría tal vez tender una mano amiga a los países y empresas de todo el mundo. Entonces el mundo verá que Estados Unidos es un país fiable, e invertirá allí. Esto traerá prosperidad a Estados Unidos.

Estados Unidos cuenta con bases sólidas y es muy probable que los recortes de impuestos le traigan más de un siglo de prosperidad. Las cargas impositivas no propician el desarrollo industrial.

12

Matt Rivers: Afirma que el presidente Trump es un gran presidente, al menos en ciertos aspectos. Sin embargo, su Administración considera claramente que Huawei constituye una amenaza para la seguridad. Esta misma semana, Estados Unidos advirtió a Alemania de que si aceptaba sus equipos, Washington limitaría el intercambio de inteligencia con Berlín. ¿Qué opina sobre esto?

Ren: No puedo hacer comentarios desde un punto de vista meramente emocional, o de los intereses de la compañía. Voy más allá de los intereses de la empresa, los sentimientos personales y la crisis de mi familia

cuando digo que la política de recorte de impuestos del presidente Trump otorgará a Estados Unidos cien años de prosperidad. Sin embargo, no creo que esto pueda ocurrir mientras la administración Trump permanezca en el poder. Nadie se atreverá a invertir en Estados Unidos mientras esta administración amenace a otros países, empresas o individuos, porque tal inversión podría convertirse en una trampa.

Los problemas a los que podríamos enfrentarnos por cuanto Estados Unidos está diciendo a otros países no están claros; tampoco importan demasiado. Si un país no compra nuestros productos, se los venderemos a otros, reduciendo ligeramente el negocio. Huawei no es una empresa que cotice en bolsa, por lo que no estamos preocupados por el balance de resultados. Si el estado financiero de una empresa cotizada reporta pérdidas, los precios de las acciones podrían desplomarse y poner a la empresa al borde del colapso. A diferencia de ese tipo de empresa, Huawei puede sobrevivir reduciendo el número de empleados y abaratando costes. Esa es la ventaja de que Huawei no cotice.

13 Matt Rivers: Entiendo su argumento, como también entiendo que desmienta constantemente a las voces estadounidenses que lo acusan de permitir al Gobierno chino que acceda a sus productos. Sin embargo, parece

difícil que puedan convencer a la administración estadounidense de ello. El vicepresidente y el secretario de Estado recorren el mundo entero para convencer a otros países de que “si colaboran con Huawei, sus relaciones con Estados Unidos se verán afectadas”. ¿Cree que, de continuar, esta situación podría poner en riesgo la propia existencia de Huawei?

Ren: Una vez más, dejando a un lado mis intereses personales, la crisis familiar y los intereses de la compañía, siempre hemos creído que Estados Unidos es una gran nación. El país ha estado a la vanguardia en lo que respecta a instituciones e innovación, lo que les ha proporcionado una prosperidad sostenida en el tiempo. En las últimas décadas, Estados Unidos ha seguido siendo el líder absoluto en materia tecnológica, y lo seguirá siendo en las próximas. Seguimos comprometidos a aprender de Estados Unidos y esto no cambiará a causa de las dificultades a las que me enfrente personalmente.

¿Podría pasar algo así en China? Creo que sí. En los últimos 5.000 años, la mayor debilidad de China ha sido el haber permanecido cerrada, motivo por el que nuestro país no había disfrutado de una prosperidad real hasta la década de los 80, cuando comenzó a progresar después de que Deng Xiaoping implementara la política de reforma y apertura [en esa misma década]. Si el Gobierno de Estados Unidos cierra las puertas del país, este se verá rezagado y

superado por otros. No creo que mis intereses personales sean tan importantes. Cuando considero la relación entre China y Estados Unidos, así como la existente entre Huawei y Estados Unidos, en realidad estoy valorándola desde el punto de vista de las aspiraciones, y no de las ventas. Si me importara el dinero, no tendría una porción tan reducida de las acciones de Huawei. Para mí, el dinero no es importante. Estoy más centrado en mis aspiraciones, que se traducen en realizar una contribución a la humanidad. ¿De qué forma? Si Huawei fuera una empresa que cotizara en bolsa, no iríamos a hacer negocios en países subdesarrollados y devastados por la guerra, en regiones infectadas de malaria o en el Himalaya. Hacer negocios en estos lugares no es rentable en absoluto. Pero lo hacemos de todos modos, porque de este modo estamos prestando un servicio a la humanidad. Estas son nuestras aspiraciones. No vamos a albergar sentimientos antiestadounidenses por el simple hecho de que el Gobierno de Estados Unidos tenga un conflicto de intereses con nosotros.

14

Matt Rivers: ¿No le preocupa la solvencia ni la rentabilidad de su empresa en el futuro?

Ren: La supervivencia de Huawei no nos preocupa. Nuestros ingresos por ventas crecieron un 35,8% interanual en los meses de enero y febrero de 2019. De hecho, creemos que este año veremos un crecimiento muy fuerte,

e incluso podríamos tomar medidas para controlarlo.

Por otra parte, debemos aprender de Apple y fijar precios más elevados para que el resto de competidores pueda sobrevivir. No vamos a tratar de exprimir el mercado bajando los precios. A pesar de la presión a la que nos enfrentamos, seguimos vendiendo productos y soluciones a precios elevados para mantener el buen orden del mercado.

La supervivencia de Huawei no es algo que nos preocupe en este momento. Nos hemos convertido en lo que somos sin expandirnos en el mercado estadounidense. Podríamos llegar a ser más grandes y más fuertes cuando Estados Unidos se dé cuenta un día de que Huawei es una empresa amiga y nos permita acceder a su mercado. No creemos que nuestra supervivencia esté en riesgo. Si Estados Unidos no permite que sus empresas nos vendan componentes, las perjudicadas serán ellas. Huawei es el tercer mayor comprador de chips del mundo. Sin nuestros pedidos, la situación financiera de muchas compañías estadounidenses empeorará, dando lugar a enormes fluctuaciones en el mercado de valores. Nosotros, sin embargo, tenemos otras opciones para comprar esos componentes, de modo que esto tampoco afectaría la supervivencia de Huawei.

En realidad, Huawei es la compañía tecnológica más pobre del mundo. Aun así, reinvertimos más que cualquier

otra en hacer realidad nuestros ideales y crear un futuro mejor. Huawei se encuentra entre las cinco empresas del mundo que más invierten en I+D. En el pasado, nuestra inversión en I+D se centró en innovaciones en tecnologías de ingeniería, y ahora somos líderes en este campo. En estos momentos ponemos más énfasis en la innovación teórica, haciendo inversiones estratégicas a gran escala para un futuro mejor dentro de 10 o incluso 20 años. Estamos invirtiendo en muchos dominios, como matemáticas, física, química o neurociencia. En los próximos 10 a 20 años seremos mucho más competitivos. Queremos mejorar la colaboración con Estados Unidos y lograr un éxito compartido en el mundo. No estamos tratando de excluir a las compañías estadounidenses. Por ejemplo, nuestros procesadores ARM son más avanzados que los procesadores x86 de Intel, pero hemos decidido no venderlos en el mercado abierto para garantizar una cuota de mercado para los x86. No queremos que las compañías estadounidenses se derrumben, por lo que solo utilizamos los procesadores ARM en nuestros propios equipos. Huawei es ahora uno de los tres grandes fabricantes de chips de inteligencia artificial (IA), y podría ocupar el segundo lugar muy pronto. Sin embargo, no vendemos esos chips de IA en el mercado abierto, sino que los utilizamos en nuestros propios equipos. No competimos con empresas estadounidenses en este sector. La supervivencia de Huawei no está comprometida.

Una interrupción en el flujo natural de tecnología de Estados Unidos a China perjudicará a las empresas estadounidenses, que perderán un mercado de 1.300 millones de personas, lo que se reflejaría muy rápidamente en sus resultados financieros. En Huawei no nos importan demasiado los resultados financieros porque no cotizamos en bolsa y no tenemos que preocuparnos por lo que el mundo exterior diga de nosotros. Cuando nuestros resultados financieros no son los mejores, nuestros empleados saben que se debe a que hemos invertido mucho en el “suelo” que nos ayudará a cultivar una cosecha mucho mejor en pocos años, por lo que tampoco se preocupan.

15 Matt Rivers: Entiendo lo que me dice. Cambiemos de tema. Usted ha dicho que el Gobierno chino nunca le ha pedido que haga nada que comprometa la seguridad. Pero, ¿qué pasaría si esto cambia? Todos sabemos lo fuerte y poderoso que es el Partido Comunista. Si le dijeran que tiene que instalar una puerta trasera en sus teléfonos móviles, ¿cómo podría negarse?

Ren: En primer lugar, un alto dirigente del Gobierno central ya ha declarado, durante la Conferencia de Seguridad de Múnich, que el Gobierno chino no exige a las empresas que instalen puertas traseras. También acabo de mencionar que

nuestra compañía puede firmar acuerdos de no espionaje ni instalación de puertas traseras. Invitamos asimismo al Gobierno chino a expresar su postura en la firma de estos acuerdos. Si, después de que todo esto ocurra, recibimos una petición de tal cariz, preferiría cerrar la compañía y yo, personalmente, no querría seguir gestionándola ni beneficiarme de actuaciones de ese tipo. La fuerza y el poder están para mantener la paz y la estabilidad en el mundo, no para crear problemas. Nunca aceptaría ninguna petición para la instalación de puertas traseras.

En las últimas tres décadas, jamás hemos recibido tales exigencias. Quiero dejar claro hoy que si recibimos tales peticiones en el futuro, las rechazaremos categóricamente.

16

Matt Rivers: Señor Ren, ha dicho que cerraría la empresa si se diese tal situación. Pero, con todo el respeto, ¿cómo voy a creerlo? Destruiría el medio de vida de 180.000 empleados, e incluso podría enfrentarse a problemas legales usted mismo. ¿Haría todo esto solo por principios?

Ren: Nuestras ventas globales han alcanzado los cientos de miles de millones de dólares estadounidenses, por lo que nunca haríamos nada que pusiera esto en peligro, como por ejemplo, instalar puertas traseras, pues más de 170 países y regiones perderían la confianza en nosotros. Si aceptásemos órdenes de ese tipo, nos

quedaríamos sin negocio y nuestros 180.000 empleados perderían el empleo. Así que, lo creas o no, prometemos que nunca haremos tales cosas porque, si las hiciéramos, se probaría que no somos fiables, los clientes dejarían de comprarnos y ni la empresa ni sus 180.000 empleados podrían sobrevivir. Los empleados solo podrán sobrevivir si no hacemos estas cosas.

Personalmente, no me preocupa mi seguridad. Soy viejo y no me quedan muchos años. La legislación china es humana y garantiza unas condiciones de vida adecuadas para altos funcionarios y ejecutivos. Incluso si fuera a la cárcel, las condiciones no serían tan duras como en algunas otras celdas. Además, tendría comida gratis, de modo que no sería un problema. No me preocupa en absoluto.

17 Matt Rivers: Bien; entendido. Sólo dos preguntas más antes de ir a tomar el té. Más allá de la amenaza a la seguridad, Estados Unidos también acusa a Huawei de robar propiedad intelectual, incluso de empresas como T-Mobile. ¿Puede afirmar inequívocamente, aquí y ahora, que Huawei nunca ha robado propiedad intelectual?

Ren: Sí, podemos asegurarle que Huawei tiene un inmenso respeto por la propiedad intelectual y no quiere apropiarse de la de los demás. Con respecto a las dos demandas pendientes, debemos tener fe en los tribunales. Son estos

quienes deben alcanzar un veredicto justo, y no yo quien puede decirlo.

Huawei posee más de 90.000 patentes que constituyen una contribución importante a las plataformas digitales de todo el mundo. En Estados Unidos nos han concedido más de 11.500 patentes fundamentales, todas ellas esenciales para las tecnologías de la información. Nuestros derechos en Estados Unidos están protegidos por la ley estadounidense. Hemos realizado un gran esfuerzo para obtener estas tecnologías, que consideramos una contribución a la humanidad. Por supuesto, hemos tenido algunos conflictos y contratiempos en el camino. Esperamos resolver estos problemas a través de un juicio abierto, imparcial y justo por parte de los tribunales. Respetaremos el fallo final de los jueces.

18

Matt Rivers: Si el Gobierno de Estados Unidos se mostrara abierto a negociar con Huawei, ¿estaría dispuesto a entablar tales negociaciones para conseguir acceder al mercado americano? En caso de que así fuera, ¿qué cree que pueden poner sobre la mesa y cuáles serían sus condiciones?

Ren: Que el Gobierno de Estados Unidos estuviera dispuesto a hablar con nosotros sería una muestra positiva de progreso. Durante años hemos carecido de una vía de comunicación con el Gobierno estadounidense. A diferencia

de otras empresas, que cuentan con numerosas personas que hacen lobby en el Congreso para poner al Gobierno de su parte, nosotros solo nos valemos de nuestras acciones. Si Estados Unidos está abierto a negociar, aceptaremos la oferta con mucho gusto. Sin embargo, no tenemos ningún plan de entrar en el mercado estadounidense en un futuro próximo.

19

Matt Rivers: He aquí mi última pregunta antes de bajar a tomar el té: Afirma que su empresa no supone una amenaza para la seguridad. El Gobierno de Estados Unidos, sin embargo, dice lo contrario y los tachan claramente de “mentirosos”. ¿No le enoja?

Ren: No; no me enoja. El Gobierno de Estados Unidos necesita reflexionar sobre este tema. Contamos con decenas de miles de patentes, que han contribuido significativamente a la sociedad de la información y que también tienen un enorme valor para las empresas estadounidenses. Las industrias estadounidenses han estado utilizando nuestras patentes sin siquiera saberlo. Si la ley estadounidense nos otorga más derechos, nuestra posición allí será más fuerte. Solo hemos establecido acuerdos de licencias cruzadas de patentes con Apple, Qualcomm, Ericsson, Nokia y Samsung dentro de un cierto ámbito, pero existen otras grandes empresas que no han obtenido una licencia para utilizar nuestra propiedad intelectual.

20

Matt Rivers: Continuemos con nuestra conversación. Sé que, como padre, confía en que el caso de su hija tenga un final feliz. Sin embargo...

Ren: Cuando me enteré de lo que le había pasado, me sorprendió mucho. ¿Por qué ella? Pero he logrado mantener la calma. Solo podemos tomar las cosas como vienen y debemos confiar en los sistemas jurídicos de Estados Unidos y Canadá, que son abiertos y transparentes. Ahora tienen que poner todos los hechos y pruebas sobre la mesa, pues será la única manera de probar si ha habido o no un problema. Creemos que Meng Wanzhou no tendrá grandes problemas, así que no estamos muy preocupados por ella. Pero es una pena. Es una profesional y lleva mucho sin poder venir a trabajar. Desde la antigüedad, los héroes han nacido de las dificultades; las heridas y las magulladuras la convertirán en una persona más fuerte. Este revés no es necesariamente malo para ella. Creo que solo la hará más fuerte.

21

Matt Rivers. Entiendo su situación personal y que debe ser un momento muy difícil. Sé que usted tuvo una infancia difícil. ¿En qué se diferencian las dificultades que afronta ahora con las que atravesó en su niñez?

Ren: Creo que la vida siempre ha sido difícil para mí. Las cosas nunca han ido bien. Cuando era joven, éramos pobres y estábamos en una situación política

adversa. Tuve que esforzarme mucho para disfrutar de ciertas oportunidades laborales. Trabajé duro y no tuve tiempo para cuidar de mis hijos. Más tarde llegaron las oportunidades, pero si no hubiera trabajado duro, no habría logrado ningún resultado. Así que nunca he podido dedicarme a mis hijos de la manera que me hubiera gustado. Técnicamente mi hija menor se ha encontrado con unas circunstancias mejores, pero tampoco tenemos mucho tiempo para estar juntos, ni estamos muy unidos. Así que las cosas siempre han sido difíciles. Cuando era joven las cosas eran difíciles y ahora siguen siendo duras, así que no creo que la situación actual destaque como particularmente ardua para mí.

22 Matt Rivers: ¿Qué lección aprendió de su infancia? **Dicho de otra forma: Acaba de hablarnos de su familia, ¿qué cree que aprendió del hogar?**

Ren: Los padres tienen un claro impacto en sus hijos. El ambiente en el que crecí no fue el mejor, por lo que intentábamos hablar poco y hacer mucho. Cuando llevábamos muchos años casados, alguien preguntó en una ocasión a mi mujer quién hablaba más de los dos, si ella o yo. Contestó que ella. No cree que sea muy hablador. ¿Por qué suelo guardar silencio? Porque de niño fui testigo de las muchas dificultades por las que pasaron mis padres. Así, en la escuela me enterré en los libros y en la

resolución de problemas de matemáticas y física. Cuando empecé a trabajar, me dediqué a aprender diferentes sistemas y modelos de gestión, sin prestar mucha atención a cuestiones sociales y políticas. Todo esto ha conformado mi personalidad, y lo cierto es que no tengo el tipo de personalidad más apropiada para entretenerme con mis hijos, jugar al escondite y cosas por el estilo. Mi esposa me reprochó el otro día no haber comprado a mi hija una peonza que costaba solo dos euros. Ahora que puedo comprarla, ella ya no la quiere.

23 Matt Rivers: Me llama mucha atención su optimismo. La mayoría de la gente que conociera su situación actual esperaría que no se mostrara tan positivo ni fuera tan efusivo en sus elogios hacia Estados Unidos. ¿Cómo es capaz de dejar al margen el verdadero desafío al que se enfrenta su empresa y mantener este positivismo?

Ren: Esperamos un gran crecimiento en el futuro. Para lograrlo, necesitamos aprender de los más sobresalientes en todo. De lo contrario, ¿cómo podemos mejorar? Hemos de admitir que Estados Unidos tiene multitud de grandes cosas. Cuando viajé allí en 1992, vi que la riqueza y la prosperidad de la que gozaban no habían sido arrebatadas a otros. Estados Unidos se enriqueció con tecnologías avanzadas y mediante tratos justos. Aquella fue mi opinión

en 1992, y hoy sigue sin ser negativa. Si Estados Unidos está dispuesto a trabajar con nosotros, podremos hacer una contribución aún mayor a la humanidad. Ya están hablando de desarrollar el 6G. Muy bien. Podemos trabajar juntos para lograr un 6G mejor; no hay problema. No soy una persona demasiado escrupulosa. Si fuera estrecho de mente, Huawei nunca hubiera llegado al lugar que hoy ocupa. La filosofía que nos trajo aquí la aprendí en realidad de Estados Unidos. Allí aprendí qué significa ser abierto.

24

Matt Rivers: ¿Qué es lo que más le entusiasma del futuro de Huawei? De todas estas cosas que le están pasando, incluidos 5G y servidores, ¿cuál despierta en usted más expectativas?

Ren: Lo que más me entusiasma en estos momentos es la presión de Estados Unidos. Después de 30 años creciendo, en el equipo se había instalado cierta pereza y decaimiento. Muchos ejecutivos de los rangos medios y altos se han enriquecido y no estaban ya dispuestos a trabajar tan duro. Alguien dijo que la forma más fácil de derribar una fortaleza es desde dentro y la forma más fácil de reforzarla es desde fuera. Nuestra fortaleza había bajado la guardia y la complacencia campaba a sus anchas. Sin embargo, la presión de Estados Unidos nos ha obligado a unirnos. Ahora vamos todos a una y estamos decididos a fabricar productos mejores, lo que me ha

quitado una carga de encima. La gente está trabajando con más ahínco que nunca, más incluso que yo mismo, por lo que puedo relajarme un poco y tener más tiempo para hablar bien de Estados Unidos. Espero que no desarrollen ningún sentimiento antiestadounidense. No queremos que ninguno de los empleados albergue sentimientos negativos ni sea estrecho de miras con respecto a Estados Unidos. También estamos en contra del populismo, porque, en última instancia, solo sirve para volvernos más atrasados. Tenemos que aprender del progreso y la apertura de Estados Unidos. De esa manera podemos llegar a ser más avanzados.

25

Matt Rivers: ¿Quiere decir con esto que lo que le está ocurriendo a Huawei es algo bueno?

Ren: Así es.

Entrevista de Ren Zhengfei con CTV

13 de marzo de 2019, Shenzhen, China

01

Lisa LaFlamme, periodista de CTV: Los temas que abordaremos hoy son muchos. Me gustaría comenzar, dándole las felicitaciones, por este hermoso lugar donde estamos. Huawei lo llama Centro de Recepción al Cliente. ¿Es un sueño cumplido para usted?

Ren: En realidad, la puerta nos conduce a una sala de exposición para mostrar nuestros productos y tecnologías. La idea es que, al acabar la visita, los clientes tengan un sitito para tomar café, charlar e intercambiar ideas. Si los clientes quieren quedarse aquí un rato más, podremos continuar con la conversación, lo cual es nuestro objetivo.

02

Lisa LaFlamme: Supongo que usted es un gran conocedor de la historia. Al pasear por este edificio hoy y visitar la villa europea ayer, se me viene a la mente toda la historia que usted ha creado en Shenzhen. ¿Cuál es el mensaje que quiere transmitir?

Ren: No es mérito mío. Se lo atribuyo al arquitecto, que quería diseñar un museo de la arquitectura internacional en Dongguan. Combinando los elementos arquitectónicos de todo el mundo, el diseñador creó esta villa que acomoda a más de 20.000 ingenieros.

Tenemos aquí tres salas de exposición. Ésta está enfocada en los operadores, y pronto se podrán conocer

aquí nuestras tecnologías 5G. En las otras dos salas, se presentan respectivamente las soluciones empresariales y los terminales. Cada una de nuestras líneas de productos cuenta con un espacio entre estos salones.

03 Lisa LaFlamme: ¿Entonces, el futuro del 5G se proyecta en este edificio con encanto histórico?

Ren: Hemos instalado las salas de exposición permanentes para brindar a los clientes la mejor experiencia posible. A diferencia del Congreso Mundial de Móviles (MWC, por sus siglas en inglés) que se celebra en Barcelona con una duración de cuatro días, nuestras exposiciones nunca se clausuran, aunque se renuevan cada semestre o cada año. Los clientes, al acceder a las últimas tecnologías aquí, tendrán una confianza reforzada en nosotros.

04 Lisa LaFlamme: Leí la historia que ha escrito usted sobre lo difícil de la vida y lo humilde de la familia cuando era pequeño. ¿Qué pensaría, en un paseo por este palacete, al recordar la privación que usted vivía en su infancia, y las dificultades que afrontaba una familia de siete hijos?

Ren: En este sentido soy olvidadizo, ya que nunca miro hacia atrás. Una vez que ha recorrido cierto camino, la

empresa en vez de mirar hacia atrás, debe mirar hacia adelante. No me gusta aferrarme al pasado. Ya se nos han pasado las dificultades de nuestra juventud, y no necesitamos detenerme demasiado en éstas.

China era distinta en términos de política e historia antes de la Reforma y apertura que Deng Xiaoping emprendió a finales de los años 1970. Desde entonces, China ha venido abriendo un nuevo panorama. Desde luego, se nos exige abrazar con valentía el nuevo mundo. No habría sido posible insertarnos con presteza en él si nos hubiéramos encerrado en el pasado.

En mi opinión, la Reforma y apertura de China implica aprender de Occidente la filosofía, la historia y el desarrollo. Aunque tenemos nuestra propia cultura y una civilización de 5.000 años, China nunca ha sido realmente una gran potencia próspera en la historia, debido al aislamiento. Gracias al proceso de apertura durante las últimas tres décadas, hemos sido testigo de cambios espectaculares. Confiamos en que la Reforma y apertura nos ha traído oportunidades y esperanza, razón por la cual China viene mejorando sus políticas. Aunque algunos occidentales no entienden perfectamente qué está pasando en China, para nosotros, los que vivimos en China en esta era, los cambios son palpables todos los días. Vienen mejorándose las leyes y los sistemas que rigen en China, cuya economía está orientada cada

día más al mercado. En conclusión, abrigamos plena confianza en nuestro futuro desarrollo.

05 Lisa LaFlamme: Quería hablar sobre su historia. Usted se ha hecho rico empezando de cero. ¿Si hay momentos en los que recuerda lo que le dijo su padre, o se sorprende de lo lejos que ha llegado usted?

Ren: Recuerdo que mis padres estaban muy ocupados. Para superar las malas condiciones económicas en aquel entonces, trabajaban muy duro y no tenían tiempo para cuidarnos. Mis hermanos y yo éramos traviesos y nos metíamos en problemas dondequiera que íbamos. Sin embargo, nuestras personalidades se desarrollaban sin las restricciones impuestas por los padres, lo que nos permitía ser independientes y creativos, cualidades que más adelante pasaron a ser habilidades. Hoy día los padres son más restrictivos con sus hijos, lo que limita el desarrollo de su mente. En consecuencia, aunque tengan un gran acervo de conocimientos, les faltará motivación para ser innovadores. En una palabra, lo más importante que hicieron mis padres fue dejarnos ser traviesos y meternos en problemas todos los días.

06 Lisa LaFlamme: Me parece muy bien. ¿Hizo usted lo mismo con sus hijos?

Ren: En realidad, es mi esposa quien educa a mis hijos, y apenas me ocupo de ellos. De joven me alisté en el ejército a miles de kilómetros de casa. En esa época, no podía volver a visitar a mi familia muy a menudo, no podía acceder fácilmente a los teléfonos, y sólo era posible escribir cartas. Sin embargo, estaba tan atareado que no solía escribir. Quería lograr algo y ganarme un puesto. Durante las únicas visitas a la familia que me permitía el Ejército cada año, los niños estaban en la escuela en el día, y por la noche, después de terminar los deberes, se acostaban. Lamentablemente, no tenía mucha comunicación con mis hijos durante esos años. En cambio, la madre educaba a los niños y era bastante estricta con ellos. Entonces, en nuestra casa no mando yo. A mi hija menor le encantan el ballet y los deportes, y además, se destaca por sus estudios. Este éxito lo atribuyo a mi esposa, quien ha trabajado durante 20 años como "jardinera".

Tradicionalmente en China, el padre suele ser estricto y la madre, indulgente. En el caso mío es todo lo contrario: la madre es estricta y el padre, indulgente. Por lo general dejo a mis hijos hacer lo que quieran. Si quieren hacer travesuras, adelante. Si quieren leer novelas, hazlo. Si no te dan ganas de estudiar, no hay problema. Si el maestro dice, "no necesitas hacer tus deberes con tal de que tus padres den visto bueno", y yo diría, "ven, te firmo mi consentimiento". A mayor

tolerancia con nuestros hijos, más personalidad tendrán. Pero por lo general, mis hijos tienen algo menos de libertades que las que teníamos en nuestra infancia.

07 Lisa LaFlamme: Y ahora toda la Canadá conoce a su hija, Meng Wanzhou, como resultado de lo que le pasó en diciembre en Vancouver. ¿Nos puede hacer regresar al momento en que le llegó la noticia de que su hija había sido arrestada?

Ren: Meng Wanzhou y yo íbamos a asistir a una reunión en Argentina. Se trataba de una reunión encaminada a la reforma de las oficinas de representación, y se suponía que ella iba a presidir esa reunión. Viajé a Argentina dos días después de su arresto, y no hice escala en Canadá, sino en otro lugar. La reunión fue un gran éxito, y le dije a ella: "La reunión salió exitosa pese a tu ausencia".

En primer lugar, Meng Wanzhou no tiene antecedentes penales y nunca ha cometido un delito. En segundo lugar, tampoco ha delinquido en Canadá. China y Canadá son víctimas en este caso, porque tanto el sentimiento de ambos pueblos como las relaciones bilaterales han sufrido reveses. Meng Wanzhou ha presentado una demanda, es su propia decisión y la apoyo plenamente. Sigo creyendo en la apertura y la transparencia del marco jurídico de Estados Unidos y Canadá, y se dará un resultado correcto. Por lo

tanto, no permitimos que este incidente afecte a las relaciones entre Huawei y Canadá, ni tampoco erosione nuestra confianza en Canadá. No reduciremos nuestras inversiones en Canadá. Cuanto más cerrado es Estados Unidos, más favorecido se verá el desarrollo de Canadá. Un simple ejemplo, si los estadounidenses no dan visa a nuestros científicos, optaremos por Canadá como sede de las reuniones internacionales. Por supuesto, los científicos no son exclusivamente de China, sino de todas partes del mundo.

Creo que lo que le ha pasado a Meng Wanzhou es un caso aislado y personal, que no debería afectar las relaciones entre Huawei y Canadá ni las relaciones entre China y Canadá. En fin, nuestros planes de inversión en Canadá siguen en pie.

08 Lisa LaFlamme: ¿Así que no lo consideró un ataque personal cuando su hija fue arrestada?

Ren: Como he dicho a otros medios internacionales, no sé si lo ocurrido tiene que ver o no con su condición de hija mía. Tendremos que esperar hasta que se hagan públicas las correspondencias entre los departamentos judiciales canadienses y los estadounidenses. Para entonces, se conocerá si este incidente está dirigido contra mí, contra Meng Wanzhou, o contra Huawei. Confiamos en que el sistema judicial canadiense es

abierto y transparente, y al final la verdad se esclarecerá en los tribunales.

09 Lisa LaFlamme: ¿Has pensado que, si hubieran viajado juntos en el mismo vuelo, haciendo escala en Canadá, usted mismo habría sido arrestado?

Ren: Tal vez. Entonces estaría con ella y no habría estado tan sola.

10 Lisa LaFlamme: ¿Con qué frecuencia habla con su hija por teléfono?

Ren: A veces. Antes del incidente, apenas nos llamábamos por teléfono todo el año, incluso en las fechas festivas, tampoco nos saludábamos mucho, porque tenemos nuestra propia familia a cuidar. Recientemente, sin embargo, nos llamamos cada ciertos días, compartiendo chistes, historias o cosas divertidas en Internet, pero sin alargarnos demasiado. Gracias al incidente de Canadá, nos hemos vuelto un poco más acercados que antes.

11 Lisa LaFlamme: Me parece interesante. ¿Está diciendo que, se han mejorado sus relaciones por lo ocurrido, por el arresto de Meng Wanzhou?

Ren: Efectivamente. Un mes antes de lo ocurrido en Canadá, ella se estaba preparando para dejar Huawei y trabajar en otra empresa. Me contaron su decisión y me pidieron hablar con ella para que se quedara. Estaba descontenta con muchas cosas de nuestra compañía. Sin embargo, después de la detención, nuestras relaciones han mejorado. Empezó a entender las inmensas dificultades a las que nos enfrentamos. Tal vez, en el pasado, le había ido tan bien que no podía soportar cuando se encontraba con algunos contratiempos. Después de este incidente, ha logrado comprender lo duro que ha sido llegar a ser lo que somos hoy.

12

Lisa LaFlamme: Entonces, usted está insinuando que, como resultado, ¿Meng Wanzhou se ha hecho más fuerte? De hecho, es una mujer de negocios fuerte e inteligente, y tiene muy claro de lo que haga. Se le acusa de ayudar a Huawei a sortear las sanciones contra Irán, ¿y cuál es su opinión?

Ren: En mi opinión, todas las evidencias se deben presentar al público y debe ser el tribunal el que juzga, por lo que no quiero hacer más comentarios. Ahora se encuentra en procedimiento judicial, así que es mejor respetar lo establecido por la ley.

13

Lisa LaFlamme: El Primer Ministro Trudeau comentó que no había ejercido ninguna influencia en este caso. Canadá detuvo a Meng Wanzhou de acuerdo con el Tratado de Extradición entre Canadá y Estados Unidos de América, ¿y cómo responde a los comentarios de Trudeau?

Ren: Ya estamos en proceso judicial, así que todo se resolverá según la ley. Los comentarios no sirven para nada y la solución pasa por la vía legal.

14

Lisa LaFlamme: Usted dijo que el incidente de Canadá no afectaría la relación comercial entre Huawei y Ottawa. ¿Y me pregunto cómo puede ser posible? Por un lado, es lo acaecido en su hija, y por el otro, los negocios de Huawei en Canadá. ¿Son separables las dos cosas?

Ren: No permitimos que los sentimientos personales afecten a las decisiones importantes de la empresa. Canadá sólo está limitándonos el acceso al mercado, sin rechazar nuestras inversiones, razón por la cual, estamos dispuestos a seguir invirtiendo y desarrollando, y no nos retiraremos hasta que el gobierno ponga limitaciones. Sin tales restricciones, seguiremos invirtiendo en Canadá. Sin embargo, probablemente no desarrollaremos 5G en Canadá, país vecino de Estados Unidos, algo muy sensible.

15

Lisa LaFlamme: Parece que el gobierno chino haya tenido una reacción diferente. El gobierno chino manifestó que tomaría represalias por la retención de Meng Wanzhou, como hemos visto que varios canadienses fueron detenidos en China. Me gustaría escuchar su observación al respecto: La actitud del Gobierno chino, más radical que la de Huawei, ¿debilita en cierto modo los argumentos de Huawei?

Ren: No sabemos qué hará el gobierno chino, es cosa suya. De hecho, es su deber proteger los derechos consulares de los ciudadanos chinos. Y por nuestra parte, como empresa, abogamos por resolver este problema por vía legal, y proteger nuestros intereses con arreglo a las leyes canadienses y estadounidenses.

16

Lisa LaFlamme: El embajador chino en Canadá, después del arresto de Meng Wanzhou, tildó a Canadá de “supremacistas blancos”. ¿Fue una de las noticias más leídas en Canadá y cuál es su reacción, entonces, frente a comentarios incendiarios como ese?

Ren: Es su opinión personal. Todos tienen el derecho a la libertad de expresión, y comprendo sus comentarios.

17

Lisa LaFlamme: ¿Cómo valora la respuesta del Primer Ministro Justin Trudeau a esto? Seguro de que usted también sigue de cerca su respuesta.

Ren: No conozco al Primer Ministro y no sé mucho de él. Es joven y, por supuesto, es diferente de las personas de mi edad, pero puedo comprender perfectamente algunas de sus decisiones. Reitero que apostamos por defender nuestros intereses, conforme a la ley, incluidos los derechos personales de Meng Wanzhou, que es quien está presentando las demandas ante los tribunales en defensa de los derechos que se merecen.

18

Lisa LaFlamme: El gobierno chino considera el incidente de Meng Wanzhou como abuso de los derechos humanos, mientras que el gobierno canadiense dice que es un procedimiento legal abierto, transparente, justo e imparcial. ¿Cuál es verdad a su juicio?

Ren: Todo se explicará después de que el tribunal dicte la sentencia final y todas las pruebas y correspondencias se publiquen.

19

Lisa LaFlamme: Como es de nuestro conocimiento, tras la detención de su hija, varios canadienses fueron retenidos en China. Meng Wanzhou tiene el derecho

de demandar, y muchos canadienses preguntan, ¿si sus compatriotas también lo tienen? ¿Pueden demandar al Gobierno chino? ¿O existe un doble rasero?

Ren: Su pregunta en esencia atañe a las relaciones entre China y Canadá. No soy funcionario del gobierno ni tampoco puedo representarlo, así que no estoy en posición de ofrecer ningún comentario. Pero en el caso de Meng Wanzhou, ella no ha cometido ningún crimen, y desde luego tiene el derecho de demandar a Canadá.

20 Lisa LaFlamme: Entonces, usted se mantiene al margen de la política. Desde su punto de vista, ¿es la política la que ha enturbiado la situación?

Ren: Tal y como acatamos las leyes y reglamentos chinos en nuestro país, observamos también el marco jurídico local cuando operamos en otros países, y además, nos adherimos a las resoluciones de las Naciones Unidas, a fin de reducir en la mayor medida posible el margen de errores. En este sentido, somos estrictos en la gestión empresarial, tanto interna como externa. No haremos la conclusión definitiva sobre este caso hasta que la verdad salga a la luz, y tenemos la suficiente paciencia como para esperar el prolongado proceso legal de Occidente.

21

Lisa LaFlamme: Si al final Meng es extraditada a EE. UU y declarada culpable, podría enfrentar una condena de 30 años de prisión, algo que nos provoca inquietudes. El Presidente Donald Trump dijo, y lo dijo en dos ocasiones, que probablemente interviniera. ¿Usted cree en sus palabras?

Ren: La extradición de Meng Wanzhou se decidirá en base a un procedimiento judicial justo. Aunque sea extraditada, se requiere que el proceso jurídico de los Estados Unidos y Canadá sea abierto y transparente, y que se presenten pruebas justificables. No creo que Estados Unidos o Canadá, que aboga por el estado de derecho y supremacía de la ley, impongan una sentencia a Meng Wanzhou sin aportar pruebas. Es necesario que Estados Unidos y Canadá traten, a base de hechos y pruebas, el caso de Meng Wanzhou con arreglo a la ley y los procedimientos legales abiertos y transparentes, y de esta manera, el caso se enjuicie como es debido.

22

Lisa LaFlamme: ¿Usted confía en las palabras de Donald Trump?

Ren: En primer lugar, nunca he tenido ningún contacto con el presidente Trump. Y en segundo, casi no sé nada de él. Lo que ha dicho el Sr. Trump sólo representa su opinión personal, así que no quiero hacer comentario al respecto.

23

Lisa LaFlamme: Pero las palabras del Presidente Trump se dirigen contra su empresa, y como es de nuestro conocimiento, el vicepresidente estadounidense Pence y Secretario de Estado han recorrido todo el mundo, presionando a sus aliados occidentales que no hagan negocios con Huawei. Mi pregunta es, ¿cuál es su reacción al hecho de que los altos funcionarios de la administración de Trump generen amenaza a su empresa?

Ren: En realidad, deberíamos pagarles por la promoción que han hecho para Huawei. Gracias a la publicidad realizada por las personalidades prestigiosas de EE. UU, Huawei nunca ha sido tan famosa como hoy. Ahora todo el mundo conoce nuestra empresa, y en este proceso, tal vez no tiene claro si Huawei es buena o no. Pero lo importante es que la gente empiece a interesarse por Huawei, por visitar nuestra web y por conocer la realidad, llegando a la conclusión final de que Huawei es una buena compañía. En enero y febrero pasados, contemplamos un aumento interanual de 35,8% en ingresos por ventas, una cifra que supera nuestras expectativas. De ahí que, los operadores y consumidores han llegado a conocer mejor a Huawei por los esfuerzos que han hecho los propagandistas, a quienes me gustaría expresar mi gratitud.

24

Lisa LaFlamme: Pero en algunos países, incluyendo Canadá en este momento, existe debate parlamentario o privado que gira en torno a un tema: sumarse a la propuesta estadounidense en su veto a Huawei.

Ren: La verdad es que Huawei no tiene ninguna red instalada en EE.UU. Si las redes salen seguras sin la presencia de Huawei, creo que vale la pena haber defendido la ciberseguridad mundial a expensas de Huawei. Pero, ¿son realmente seguras las redes estadounidenses sin Huawei? ¿Su información se mantiene segura sin Huawei? La respuesta es negativa. Si EE.UU. todavía no puede estar seguro, aunque Huawei se ha quedado fuera, ¿las redes canadienses pueden estar seguras sin Huawei? Estados Unidos no ha presentado ninguna prueba que sirva para justificar su argumento de que Huawei es la única empresa con problemas de seguridad. ¿Acaso otras empresas están libres de problemas de seguridad? Dado el desarrollo tecnológico acelerado, los problemas son ineludibles, los cuales, a su vez, constituyen motores de la evolución humana. Cuando se da un problema, la humanidad estudia ininterrumpidamente su solución, lo que nos permite avanzar hasta llegar a la sociedad actual, después de abordar tantos problemas durante milenios. En mi opinión, las palabras de Mike Pence y Michael Pompeo son tan inconvincentes que no han dado resultados positivos en el escenario internacional.

Sin embargo, reconozco que ambos son grandes estadistas. La cuenta bancaria del Sr. Pence tiene menos de 15.000 dólares estadounidenses de saldo, y cada uno de los planes de ahorro educativo para sus hijos no es de más de 15.000 dólares. Para un vicepresidente como él, es poco dinero. De hecho, es un gran estadista que se ha entregado a la política. Su objetivo principal es servir a la política estadounidense. No estoy burlándome de ellos, por el contrario, tienen todo mi respeto. Ellos, utilizando su influencia, nos ayudan a hacer conocer a todo el mundo la importancia de Huawei. En realidad, Huawei no es tan importante, ni 5G tan extraordinario. Sólo se trata de una tecnología. Todo el mundo empieza a prestar atención a 5G, gracias a la exageración de ellos. Ahora la gente común y corriente es consciente de 5G, y éste no fue el caso para las generaciones anteriores. No me preocupo por su litigio contra Huawei, porque cada país tomará su propia decisión. Los operadores ya llevan más de 20 años trabajando con Huawei, y en este tiempo, hemos atendido a 3.000 millones de clientes que confían en nosotros y hacen su propio juicio. Tienen el derecho a decidir y elegir, por lo que no nos preocupamos.

25

Lisa LaFlamme: El gobierno canadiense está considerando qué medida adoptará, y usted por su parte, ¿qué mensaje quiere transmitirles? ¿Quieres que

sepan los valores de su empresa? ¿Cómo responde a las denuncias?

Ren: Canadá es privilegiada en cuanto a los recursos naturales y condiciones geográficas. Como un país norteamericano, es culturalmente similar a los Estados Unidos. Aunque EE. UU. está cerrando sus puertas y rechazando la inversión extranjera, es momento de que Canadá se abra más al exterior y atraiga mayores inversiones extranjeras para impulsar su crecimiento económico. En vez de seguir el aislamiento de los Estados Unidos, que dará lugar al atraso, Canadá debe apostar por la apertura.

Estados Unidos se ha convertido en una gran potencia en tan sólo 200 años. ¿Cómo lo ha logrado? La clave es la apertura. Talentos de todo el mundo vinieron a EE.UU., creando invenciones que han sido bien protegidas de acuerdo con las leyes de propiedad intelectual, razón por la cual Estados Unidos ha llegado a ser una potencia hoy día. Ahora le toca a Canadá promover la apertura, que es un camino acertado por el que Canadá se consolidará como una potencia mundial. Lo mismo es el caso de China, donde se requiere seguir ampliando la reforma y apertura.

26

Lisa LaFlamme: Usted acaba de decir que 5G no es tan importante y todo el mundo lo ha exagerado. Pero

5G es creado por Huawei y representa el futuro de Huawei. ¿Le preocupa si lo ocurrido pone en riesgos el imperio que usted ha construido?

Ren: En absoluto. Huawei será mejor, sin lugar a dudas. En realidad, somos una empresa nada extraordinaria, pero gracias a la publicidad que han hecho ellos, se da la impresión de que Huawei es igualmente poderosa ante unos rivales que sí son muy fuertes, lo cual, como resultado, ha convencido a más clientes a comprar nuestros productos ahora.

27

Lisa LaFlamme: Entonces, ¿por qué el 5G se ha convertido en kryptonita? Sólo los Superman poseen kryptonita. ¿Cuál es su opinión? Parece que la 5G ha desencadenado nueva Guerra Fría. ¿y eso por qué?

Ren: No tengo ni idea. Creo que 5G es sólo una tecnología, y lo comparo como el "grifo" de la información, aunque es uno más grande y sale más "agua". ¿Por qué lo consideran una bomba nuclear? No sé a quién se le ha ocurrido esta interpretación.

28

Lisa LaFlamme: Estoy seguro de que Huawei ha hecho un análisis profundo. ¿Por qué el mundo, en particular Estados Unidos, parece sentirse atemorizado por Huawei?

Ren: Jaja, no sé. Eso me pregunto yo, ¿por qué un país tan poderoso como Estados Unidos teme a una pequeña empresa como nosotros? Estados Unidos es el número uno en materia de innovación tecnológica, donde se concentran los científicos y talentos más destacados. ¿Cómo podría tener miedo a Huawei? Tal vez nos han sobreestimado considerablemente. No somos tan fuertes como ellos se imaginan.

29

Lisa LaFlamme: Algunas personas suponen que Huawei y el gobierno chino están relacionados de alguna manera, denunciando públicamente que Huawei presenta riesgos para la seguridad. ¿Cuál es su comentario al respecto?

Ren: La única relación que existe entre Huawei y el gobierno chino consiste en que, cumplimos con las leyes chinas y pagamos impuestos al gobierno, punto y final. Ni mucho menos tenemos vínculos con el ejército chino. Pido a EE.UU. que dejen de enfocarse demasiado en mi experiencia en el ejército. Era un oficial de rango bastante inferior. Creo que EE.UU. está contando una inexactitud exagerar la influencia que pudiera tener mi carrera militar en mi vida. Creo que no es necesario pasarse de las imaginaciones.

En cuanto a las preocupaciones de que podamos dejar puertas traseras para el gobierno chino, un alto

funcionario chino aclaró en la Conferencia de Seguridad de Múnich que, el gobierno chino nunca exige a las empresas chinas instalar puertas traseras. Huawei ha prometido firmar el Acuerdo de no puerta trasera con los operadores de todo el mundo. Además, el gobierno chino también nos apoya que firmemos el Acuerdo de no espionaje con los mismos. En caso necesario, podemos invitar al gobierno chino a que esté presente en la firma de tales acuerdos, para demostrar que el gobierno chino nos respalda. El alto funcionario del gobierno chino también expuso en la Conferencia de Seguridad de Múnich que el gobierno chino está dispuesto a firmar el acuerdo de no puerta trasera con los gobiernos extranjeros, si así lo desean. A mi juicio, todas las preocupaciones son innecesarias. No es del interés del gobierno chino violar los intereses de otras naciones. En resumen, les aseguro que no tenemos el supuesto problema. Sé perfectamente el compromiso del gobierno chino, que nunca exige que las empresas lo hagan.

30 Lisa LaFlamme: ¿Algunos países desconfían a Huawei argumentando que Huawei y el gobierno chino están vinculados? ¿Si va a hacer concesiones para despejar sus sospechas?

Ren: No lo hicimos en el pasado y cada año generamos

más de 100.000 millones de dólares de ingresos. Si hubiéramos incorporado puertas traseras en nuestros equipos y luego alguien lo hubiera descubierto, perderíamos clientes de los 170 países y regiones donde operamos. En consecuencia, nuestra empresa se colapsaría, y los empleados se despedirían para montar su propio negocio. Entonces, ¿cómo sería yo capaz de reembolsar los préstamos bancarios? Sería insolvente por falta de acciones. No correré ese riesgo por mi propio bien. El gobierno chino ha dejado claro que no lo haga y sus palabras tienen peso.

31

Lisa LaFlamme: El problema, en su esencia, es la desconfianza. La digo deliberadamente, porque mucha gente duda si Huawei dice no al gobierno chino. ¿Cuáles son las consecuencias en caso de decirle no?

Ren: Si se diera el caso, le diríamos no. Pero no creo que haya consecuencias, porque la autoridad china ya ha dejado muy clara su postura en los foros internacionales. Sólo estamos implementando sus instrucciones, y ¿qué consecuencias podría tener?

32

Lisa LaFlamme: Huawei ha tomado la ofensiva al presentar una demanda contra el gobierno de EE.UU. ¿Le preocupa que la demanda pueda tener

consecuencias negativas a la solución del caso de Meng Wanzhou?

Ren: Tal vez. Pero creemos que el caso de Meng Wanzhou no tiene nada que ver con el de Huawei. El caso de Meng Wanzhou es un asunto personal, por lo que ella tiene el derecho a demandar. Como son dos cosas separadas, estamos defendiendo, por separado, nuestros propios derechos.

33 Lisa LaFlamme: Pero en ambos casos está involucrado EE.UU., que pretende extraditar a Meng Wanzhou. Y ahora su empresa está demandando contra el gobierno de los Estados Unidos. ¿No teme que el gobierno estadounidense tome eventuales represalias?

Ren: ¿Acaso están vinculados estos dos casos? No lo creo.

34 Lisa LaFlamme: Entonces no tiene preocupación. Ahora bien, Meng Wanzhou está enfrentando el proceso de extradición a EE.UU. y Huawei ha demandado contra el gobierno de EE.UU. ¿No tiene ninguna relación entre el uno y el otro?

Ren: No.

35

Lisa LaFlamme: Usted siempre ha sido muy visionario. De joven, trabajaba duro para convertir paso a paso Huawei en una empresa gigante y exitosa. Tengo la curiosidad de que, ¿si había algún momento en el que usted pronosticaba el ataque que afronta Huawei hoy?

Ren: Creo que tarde o temprano tendremos algún tipo de conflicto con empresas estadounidenses de esta industria. Ahora, hemos desarrollado la tecnología 5G, de la que carece Estados Unidos, razón por la cual el conflicto no es tan intenso. Huawei es el tercer comprador de chips estadounidenses. Si Estados Unidos no nos vendiera chips, muchas empresas estadounidenses sufrirían una disminución en su ingreso, y su valor bursátil se vería afectado. Pero nuestra producción permanecería intacta. Los chips estadounidenses son más avanzados que los nuestros, pero sin los chips estadounidenses, seguimos siendo capaces de desarrollar productos punteros en el mundo. La cooperación se traduce en el éxito compartido, mientras el conflicto no generará beneficio a nadie.

36

Lisa LaFlamme: ¿No cree que lo que está pasando ha causado daños en el negocio de la empresa?

Ren: Ha tenido cierta influencia en Meng Wanzhou. Siempre es ambiciosa y trabajadora, y de repente, no puede trabajar, se sentiría desconcertada. Pero el

impacto en nuestra empresa es positivo. Es realmente bueno para nosotros. ¿Por qué? Porque después de 30 años de desarrollo, nuestro equipo tendía a estar desunido y desmotivado. Muchos empleados, al ganar mucho dinero, se resisten a trabajar mucho o trabajar en condiciones difíciles. Si esta tendencia continúa, Huawei caerá como algunas empresas occidentales. En este contexto, la presión de EE.UU. nos hace más fuertes y unidos, y los que se han quedado atrás se apresuran a trabajar duro, si no, serían expulsados de la empresa. En vez de debilitarnos, la presión nos ha fortalecido, dando un impulso externo a la ruptura del status quo, en un momento de cambio durante 30 años de desarrollo. Además, la presión externa nos estimula a abordar los problemas, que eran persistentes, aunque hemos dado muchas órdenes y volcado muchos esfuerzos. En conclusión, la presión de EE.UU. genera influencia positiva en Huawei, aunque hace sufrir a Meng Wanzhou personalmente.

37

Lisa LaFlamme: Usted dijo que Meng Wanzhou se volvería más fuerte por lo ocurrido de Canadá, y manifestó en los medios de comunicación que Meng Wanzhou no le sucedería. Pero después de eso, ¿Meng Wanzhou se madurará? ¿Con esta experiencia, usted cambiará de idea, incluyéndola en la secuencia de sucesor?

Ren: A lo largo de la historia, los héroes nacen de las dificultades y las heridas les hacen más fuertes. Para Meng Wanzhou, este sufrimiento le fortalecerá y le impulsará a acometer una mayor empresa. Ella, formada en administración, es buena en la gestión empresarial. Pero para ser líder, se requiere la capacidad de prever el futuro para los próximos 10 o 20 años, la cual se deriva de una preparación técnica. Sin esta base no se logra prever cosas que sucederán en el futuro. Si una empresa pudiera avanzar sólo con una buena gestión empresarial, ella tendría la esperanza, pero en realidad no es así. Ella no será sucesora porque no cuenta con formación tecnológica.

38 Lisa LaFlamme: ¿No se cambiará su idea después este incidente?

Ren: No.

39 Lisa LaFlamme: Es usted un líder muy visionario del futuro. ¿Entre los avances tecnológicos de hoy, qué es lo que más le sorprende? Hemos visto que en el campus de Huawei, las fábricas y naves operan con alta eficiencia. Y desde su punto de vista ¿Qué es lo que más te sorprende de los cambios tecnológicos?

Ren: Creo que en los próximos 20 a 30 años el mundo

experimentará enormes cambios, más allá de nuestra imaginación. Como no podíamos haber imaginado, hace 20 a 30 años, la sociedad de la información en que estamos viviendo, del mismo modo es imposible predecir cómo será el mundo dentro de 20 a 30 años.

Con el desarrollo vertiginoso de la tecnología, la humanidad está obteniendo avances más rápidos que nunca. ¿Puede Huawei ser una parte de los avances? Lo pongo en duda. Hace más de 20 años, el concepto de inteligencia artificial fue acuñado por un profesor canadiense. Hace 70 u 80 años, Alan Turing, científico británico, planteó la inteligencia artificial, la cual no fue ampliamente reconocida. Con el desarrollo de las computadoras y la tecnología de transmisión, se acentúa la importancia de la inteligencia artificial, área en la cual Canadá ostenta ventajas. Los tres padres de la inteligencia artificial son canadienses. Probablemente, en el futuro, la riqueza se generará con menor necesidad de pocas mano de obra. La mayoría de la población no necesitará trabajar, simplemente disfrutará de la vida, porque se le dará el dinero.

No sé si ha visitado nuestras líneas de producción, donde se fabrica un celular premium en unos 20 segundos, no hay muchos obreros trabajando allí y tal vez sólo queden cinco o seis personas en el futuro. De ser así, la inteligencia artificial mejorará aún más

la eficiencia productiva, y países como Canadá y Suiza serán potencias industriales. Gracias a la inteligencia artificial, una persona valdrá por diez. Eso significa que Canadá equivaldrá a un país industrial con 300 millones de población, Suiza de 80 millones y Alemania de 800 millones. ¿Pero el mundo necesita tantos productos industriales? No sabremos si nos quedaremos atrás o no, a medida del enorme progreso de la inteligencia artificial, las computadoras y nuevas investigaciones en la nueva era.

Me preguntan cómo será Huawei en tres años y mi respuesta es, posiblemente estará en bancarrota. Para evitarlo, nos es imperativo trabajar contrarreloj para adaptarnos a los cambios que se están operando día a día en la sociedad humana. Lo que más miedo nos da, lejos de ser la represión de Estados Unidos contra Huawei, es la incapacidad de mantenernos al día con el progreso de la sociedad humana y atender las nuevas demandas de la clientela. La delantera que ahora llevamos podrá ser una desventaja. La gente suele dormirse en los laureles e ignora la importancia del esfuerzo. De ser así, nos quedaremos atrás.

Hace unos 140 años, el centro del mundo se encontraba en Pittsburgh, ciudad de hierro y acero. Hace unos 70 años, el centro del mundo era Detroit, gracias al desarrollo automovilístico. ¿Ahora el centro mundial,

dónde está? No se fija para siempre, porque se está trasladando dinámicamente. Los países que cuenten con las mejores instituciones y políticas más abiertas surgirán como las potencias más poderosas, independientemente del tamaño de la población. Los futuros modos de producción no exigen mucha mano de obra, por esta razón, la inteligencia artificial ha tenido una presencia en la cadena de la producción de nuestra empresa.

Les pongo un ejemplo. Instalamos en un laboratorio de Huawei de África una versión simplificada de la inteligencia artificial, que todavía no se puede describir como una inteligencia artificial sofisticada. Anteriormente, un ingeniero de Huawei podía diseñar diariamente cuatro sitios. Con esta tecnología, se diseñan 1.200 sitios por cada ingeniero al día. Hace dos años, redujimos en más de 10.000 el número de ingenieros, porque ya no se necesitan tantos. Entonces, en el futuro, los países que reúnan a una población preparada y mejores condiciones tendrán mayores perspectivas del desarrollo, mientras la población deja de ser un factor favorable. En el futuro, la inteligencia artificial podrá dar solución a los problemas que sufren hoy los países occidentales, tales como el bienestar social, el sindicato, la huelga general, etc., porque los robots nunca van a la huelga, con tal de que haya electricidad. De allí los problemas de Occidente serán resueltos. De llevar realmente a la práctica la inteligencia artificial, la

industria a gran escala se desplazará a Occidente, y al mismo tiempo, las actividades-en las que inteligencia artificial no se puede incorporar, se trasladarán a los países de bajo costo de mano de obra, como los del sudeste asiático. Es un gran desafío dar con la dirección en la que progresará China, en calidad de un país intermedio. Los problemas no se resuelven solamente por el dividendo demográfico. Debemos buscar la supervivencia entre los dos tipos de competidores, pero todavía no tenemos la idea.

40

Lisa LaFlamme: ¿Ha sentido la responsabilidad de crear una sociedad futura en la que habrá mayor automatización y al mismo tiempo más desempleo?

Ren: Es una tendencia inevitable. Mire, Microsoft tiene instalado un software de inteligencia artificial en los celulares, por el cual se traduce en tiempo real el texto en 50 idiomas, y además con transcripción automática. En el pasado, este trabajo requería muchas personas, y ahora ya no. Es uno de los muchos ejemplos. La inteligencia artificial está integrada en muchos eslabones de producción. Para fabricar los celulares cada día más avanzados, se exige una precisión de 10 micras, algo imposible con la fabricación manual. Para lograrlo, se requiere el uso de las máquinas basadas en el procesamiento digital y reconocimiento de imágenes.

Por eso, con los cambios dramáticos de los modos de producción, Occidente lleva ventaja, gracias a su sólida base cultural. Los temas tocantes al bienestar social, los sindicatos y la huelga que han arrasado su desarrollo dejan de ser cuestiones. Sin ello, el Occidente avanzará con presteza a una sociedad más avanzada, civilizada y consolidada. Para entonces, ¿quién ganará y quién perderá después de 20 o 30 años de transformaciones? No lo sabe. Lo único que queremos es sobrevivir.

41

Lisa LaFlamme: Desde luego que esperamos sobrevivir. ¿Te preocupa esta situación? Y hay gente que cree que la tecnología puede progresar en cualquier dirección, confiamos en que los softwares están diseñados a favor del desarrollo social. ¿Usted cree que la tecnología llevará a la sociedad humana a una dirección correcta?

Ren: No es algo de que me preocupe o no. Nadie puede detener el desarrollo de la humanidad. Si nuestra empresa no lo hace, lo harán otras empresas, y como resultado de ello nuestra empresa morirá. No queremos morir, entonces trabajamos en doble estas tecnologías como otros. Será la situación en el futuro, en la que las empresas que compiten unas contra otras.

¿Dónde está el destino de la humanidad? En mi opinión, los seres humanos deben poner fin a la carrera armamentista para conseguir el desarrollo pacífico.

Todos los países buscan ganar intereses. Para tal efecto, algunos de ellos recurren a las armas, cañones y buques de guerras. ¿Por qué no se centra su atención en la producción para crear más intereses a favor de la sociedad eterna? Por ejemplo, los tractores inteligentes son capaces de labrar la tierra sin cesar, y resistentes a los mosquitos, el frío y las tormentas. Además, se mejorará la calidad del trabajo. La inteligencia artificial también puede trabajar en zonas apartadas donde nadie quiere ir. Esto creará más riqueza para la humanidad. Desde puntos de vista de gestión y tecnología, creo que la inteligencia artificial impulsará más el desarrollo civilizado de la humanidad. Es cierto que algunos sociólogos tienen opiniones negativas sobre la inteligencia artificial, creyendo que la inteligencia artificial sustituirá al hombre. No se preocupen, porque creo que se hará en realidad en los próximos 20 o 30 años. Si realmente la inteligencia artificial sustituye al ser humano, lo prohibiremos por vía jurídica.

42

Lisa LaFlamme: Es algo interesante que, usted es fundador de la empresa informática más grande del mundo, y Huawei nace en China, donde realmente se restringe la información, sin Twitter, ni Facebook, ni Google. Si miramos al futuro, ¿va a recomendar al gobierno chino que dote mayor apertura a la circulación de la información?

Ren: Apoyo firmemente Google, Facebook y Amazon a entrar en el mercado chino. Mi actitud nunca ha cambiado. Siempre hablo a favor de Apple, a pesar de ser nuestro competidor. Siempre que tengamos la oportunidad, nuestra empresa siempre apoyará a Apple y otras compañías occidentales. Siempre somos muy abiertos. Nos haremos más fuertes gracias a la competencia abierta, en vez del proteccionismo. Hemos conseguido los éxitos de hoy porque apostamos por competir con las empresas occidentales en el mercado internacional. Pero el gobierno de EE.UU. nos ha sobreestimado, porque en realidad, no somos tan fuertes como ellos piensan.

43

Lisa LaFlamme: Acaba de mencionar a Apple. Me viene la mente que, todo el mundo conoce a Steve Jobs; y usted, sin embargo, era muy misterioso. ¿Por qué se decide a presentarse al público y dar a conocer a todo el mundo su empresa?

Ren: Todos los miembros de mi familia son grandes admiradores de Steve Jobs. Todos ellos usaban los productos de Steve Jobs, excepto yo. Cuando falleció él, mi hija menor organizó en casa un acto para conmemorarlo, guardando un minuto de silencio. Entonces toda mi familia reconoce sus esfuerzos por promover el desarrollo de Internet móvil y cambiar la sociedad humana. Es una gran figura.

¿Por qué me presento al público? El Departamento

de Relaciones Públicas demanda mi presencia pública. Se dan cuenta de que se enfrentarán a una eventual pérdida ante la prensa, y argumentan que todos se interesarán más si me presento al público, ya que pocas veces lo he hecho en el pasado.. Así me convencieron, empezando por el Foro de Davos. Me dijeron que iba a ser una reunión privada, pero nunca me imaginaba que la reunión privada se transmitiría en vivo a todo el mundo. De este modo me impulsaron al centro de la atención. Que yo sepa, nuestro intercambio también se transmite a todo el mundo, pero francamente, para lograr el bienestar de la humanidad, se requiere la cooperación entre todos. Ninguna empresa es capaz de asumir individualmente la responsabilidad de la sociedad de la información. Es por eso que siempre apoyamos a nuestros competidores y nunca los he atacado.

44

Lisa LaFlamme: ¿Le gusta ser el centro de atención?

Ren: Por supuesto que no. Me priva de libertad. Antes llevaba 200 yuanes encima y no tenía oportunidad para gastarlos. Al final un día tomé un café e insistí en darles todo el dinero a los camareros. Ahora como recibo demasiada atención, dejo de ser libre. Me hacen fotos en el aeropuerto, en la cafetería, y las suben a Internet, no se imaginan las historias que se pueden compilar. Prefiero esconderme, como la “tortuga”, en el caparazón,

que es mi casa. La vida no es tan libre y feliz ya. Desde luego, dicen que soy una persona pública, y debo asumir mi responsabilidad ante el público. Sin embargo, no somos una empresa que cotiza en Bolsa, ¿por qué asumimos esta responsabilidad pública? No tengo otra alternativa. Soy ya una celebridad en Internet, aunque esta identidad me perjudica.

Lisa LaFlamme: Tal como dice usted, ya es una estrella de internet. Después de la reproducción de nuestro programa, su palacio será conocido por todos. Ahora Huawei mantiene la puerta abierta, más gente estarán interesados por visitar a Shenzhen.

45

Lisa LaFlamme: Hemos hablado desde estilo de trabajo histórico hasta el tema de hoy, y cuando pasamos por el parque de Huawei, hemos visto muchos cisnes negros, y quiero saber la historia detrás de ellos.

Ren: Los cisnes negros no tienen nada que ver conmigo. No me gustan los cisnes negros. Es mejor que se los regalen a otros, porque comen flores y céspedy deterioran las zonas verdes del parque.

46

Lisa LaFlamme: Se dice que usted quiere advertir a los empleados, con los cisnes negros, de que el desastre se produzca en cualquier momento. ¿Es verdad?

Ren: Muchas personas son buenas en inventar cosas. De las historias acerca de mi en Internet, el 98% son falsas o exageradas. Para conocer la verdad, le recomiendo hablar con nuestros responsables de relaciones públicas y escucharles sus palabras.

Nuestra empresa no es todo lo bueno. Tenemos un foro dentro de la empresa, en el que muchos critican a Huawei. La mayoría de los que critiquen a Huawei son empleados responsables, enseñándonos los problemas que existen en la gestión empresarial. Hemos llegado a hoy reflexionando y corrigiendo los errores todos los días. Si algún día nos dormimos sobre los laureles, nos moriremos sin duda alguna. Como Huawei no es una empresa cotizada, es innecesario decir a otros que somos una empresa buena en espera de la subida de los valores, ni tememos miedo a criticar a nosotros mismos. Como no salimos a la bolsa, estamos acostumbrados ya de criticar a nosotros mismos, subsanar las debilidades y corregir los errores día a día.

47

Lisa LaFlamme: Usted está diciendo que Huawei es una empresa privada, ¿y puede hacer lo que quiera? ¿Huawei debe nada a nadie, incluido el gobierno chino?

Ren: Efectivamente. El año pasado, pagamos impuestos de 20.000 millones de dólares. Creo que presta mayor atención al impuesto que tributamos.

48

Lisa LaFlamme: ¿Sabe lo de cisne negro? Ha sido reportado por the Economist, New York Times y Time.

Ren: Lo sé, lo de cisne negro y rinoceronte gris. Pero los Cisnes negros de nuestra empresa no tienen nada que ver conmigo.

49

Lisa LaFlamme: Ahora conocemos mejor a usted, y nos sorprende que usted, empezando con un fondo de tan sólo 3.400 dólares estadounidenses, haya hecho Huawei de una empresa de gran tamaño como hoy día. ¿Nos puede decir su horario del día?

Ren: En la fase inicial, el día en que obtuvimos nuestra licencia de negocios, no nos quedaba ni un centavo. Queríamos cambiar el nombre de Huawei, pero no lo podíamos hacer porque literalmente no teníamos el dinero para cambiarlo, ya que el nombre había estado registrado. En aquel entonces había pocos empleados, y teníamos que transportar productos en autobuses públicos. Sin la ayuda de los demás, tenía que cargar las mercancías yo mismo. Eran pesadas y difíciles llevar. Así que tomaba algunas de ellas, caminaba 20 metros, las bajaba, y luego volvía a llevar más. Transportaba los productos 20 metros a la vez porque tenían que mantenerlos a la vista para evitar pérdidas. Los conductores de autobús eran amables y me permitían llevar las mercancías en el autobús. Si lo hiciéramos

hoy, nuestro emprendimiento se fracasaría porque los conductores no nos den visto bueno. En resumen, en la fase inicial, no teníamos tecnología, ni fondo especial, ni tampoco capital. Todo lo que teníamos era nuestra credibilidad. Vendíamos dispositivos en calidad de intermediarios y nos desarrollamos con el cobro de una comisión. Cuando crecimos demasiado, el vendedor se negó a proporcionarnos sus productos más porque temían que dominaríamos el mercado. Era el momento en que empezamos a invertir en la investigación y desarrollo. No compré mi propia casa hasta el año 2000. Vivía en un piso alquilado de sólo unos 30 metros cuadrados. Era un apartamento que daba al oeste, al frente del sol. En ese momento estaba invirtiendo todo lo que ganaba en I+D, así que no compré mi propia vivienda hasta el año 2000. Creemos que sin las inversiones no habrá futuro. Incluso hoy no tengo mucha riqueza personal, porque la riqueza es un papel, es decir, las acciones de la empresa. No valdrán nada si la empresa se cae. Entonces, todos los empleados invertimos en la empresa demostrando la confianza y la fé, creyendo que la empresa seguiría existiendo y todos compartiríamos el mismo destino. En línea con estos valores hemos llegado donde estamos hoy. Es cierto que nos hemos enfrentado con vicisitudes en este proceso, pero son pequeños problemas que tarde o temprano se resolverán.

50

Lisa LaFlamme: Es una historia muy interesante. Retornando al día de hoy, ¿cuál es su horario diario?

Ren: En realidad mi vida diaria es bastante relajada. Me levanto temprano. Entre las 8 y 9, cuando estoy muy activo, reviso los documentos en la oficina. Luego asisto a las reuniones porque soy más enérgico por la mañana. Siento más cansancio por la tarde, así que cito a diferentes personas para escuchar sus ideas. Después de terminar la cena, voy a dar un paseo, me aseo, y respondo los correos electrónicos. Luego navego por Internet, leo noticias y a veces me divierto con TikTok. Alrededor de la una de la mañana, me voy a la cama. A veces no puedo conciliar el sueño, y vuelvo a navegar por Internet.

51

Lisa LaFlamme: ¿Y también llama con frecuencia a tu hija en Vancouver?

Ren: Sí, de vez en cuando. No la llamo todos los días.

52

Lisa LaFlamme: ¿Espera con ansias sus llamadas para saber su estado de ánimo?

Ren: No, simplemente nos saludamos. No esperamos milagros.

53 **Lisa LaFlamme: Los hijos de Meng Wanzhou no están con ella. ¿Se reúne con sus nietos mientras ella está detenida en Canadá?**

Ren: Los hijos son criados por los abuelos paternos. Durante las vacaciones, van a Vancouver a ver la madre. Me veo con ellos también, pero pocas veces.

54 **Lisa LaFlamme: ¿Ha estado en Vancouver? ¿Ha conocido Canadá?**

Ren: Sí. Canadá es muy hermoso, y también lo es Vancouver. Recuerdo haber tomado un tren entre Banff y Kamloops, viaje durante el cual, las montañas y la nieve me impresionaron mucho. Tomé un tren por un día, luego volé a Vancouver.

55 **Lisa LaFlamme: Es cierto que Canadá es muy hermoso. ¿Le preocupa si viajara a Canadá, también terminaría siendo arrestado?**

Ren: Creo que probablemente Canadá ha aprendido la lección. No será tan tonto como para crear otro incidente.

56 **Lisa LaFlamme: ¿Tiene un mensaje para su hija? Podrá ver esta entrevista.**

Ren: Está estudiando y haciendo varios cursos en línea. No quiero perderle el tiempo. Es bueno para ella centrarse en los cursos mientras espera el proceso del tribunal. Yo diría que toma las cosas con calma.

57 Lisa LaFlamme: Si pudieras predecir el futuro, ¿cuándo Meng Wanzhou podría volver a Shenzhen?

Ren: Es difícil de decir. Espero que ella haga algo de deporte, y que no se quede en casa todo el día. Lo más importante es salir afuera, correr y mantener un buen estado físico.

Lisa LaFlamme: Le agradezco mucho concedernos la entrevista. Ha sido una conversación muy interesante.



Entrevista de Ren Zhengfei con Los Angeles Times

14 de marzo de 2019, Shenzhen, China

Norman Pearlstine, editor ejecutivo de Los Angeles Times: En primer lugar, quiero agradecerle por reunirse con nosotros a pesar de su agenda apretada. Creo que en estos últimos dos meses, usted ha hablado a lo mejor con más periodistas que en las últimas décadas juntas. Si está de acuerdo, preferiría no repetir las preguntas que he leído en las transcripciones con la BBC, o con otros corresponsales extranjeros, sino hacer algunas preguntas diferentes. Básicamente estarán relacionadas sobre los problemas en el futuro, el crecimiento de Huawei desde su fundación en 1987 hasta ahora, y la tendencia del desarrollo de esta industria en general, entre otras.

Ren: No tengo problemas con las preguntas ni con el procedimiento. Puedo contestar sus preguntas una tras otra sobre cualquier duda o curiosidad que tenga. Si esta mañana no tenemos tiempo suficiente para responder todas sus preguntas, puedo agendar una reunión con usted por la tarde.

Norman Pearlstine: Eso es muy generoso de su parte, intentaré no abusar de su hospitalidad y generosa oferta.

Ren: Es libre de hacer cualquier tipo de pregunta, sin importar lo difícil que sea. Responderé con honestidad.

Las preguntas difíciles son las que nos ayudarán a conocernos y comprendernos mejor.

01 Empezamos por los hechos más recientes, es decir, la decisión de Huawei de acudir a un tribunal federal de Texas para presentar un recurso jurídico contra el gobierno de los Estados Unidos. Sé que ha manifestado que quiere dejar este caso jurídico en los tribunales, y evitar comentarios con la prensa. Pero me gustaría conocer ¿cuáles fueron los motivos para iniciar este proceso jurídico? Algunas personas han comentado que esta demanda difícilmente tendrá éxito, y que solamente es para conseguir el apoyo de la opinión pública, o ¿es para mejorar el conocimiento entre el gobierno norteamericano y Huawei? Sabemos que el gobierno de los Estados Unidos mantiene una posición crítica hacia Huawei.

Ren: Estados Unidos ha estado atacando a Huawei por más de 10 años. No importa cuán pequeño sea el problema, los departamentos y agencias gubernamentales siempre están detrás de esta campaña abrumadora. Hemos hecho todo lo posible para permanecer callados y tolerantes. Pero ser tolerantes no significa que estemos dormidos. Estar en silencio no significa que seamos cobardes. En el pasado, nos hemos enfrentado a varios tipos de demandas y litigios con

empresas estadounidenses, pero no directamente con el gobierno de los Estados Unidos.

El gobierno de los EE.UU. ha excluido a Huawei solo por un proyecto de ley sin ningún proceso legal. Si este proyecto de ley entra en vigencia en agosto, estaremos sujetos a varias restricciones, por lo que es el momento para hacer oír nuestra voz. Tenemos un fundamento legal muy fuerte para esto. Antes de tomar esta decisión, consideramos todas nuestras opciones de forma muy meditada y exhaustiva. Si ganamos este caso, se demostrará la grandeza del sistema legal de los Estados Unidos. El mundo entero podrá ver lo grande y lo justo que es EE.UU. Incluso si perdemos el caso, la evidencia que presentará el gobierno de los EE.UU. durante el juicio demostrará que Huawei no tiene estos supuestos problemas. Tal vez Estados Unidos no podrá modificar la ley, pero no podrá seguir afirmando que Huawei es una empresa con problemas. Sea cual sea el resultado, creo que esto pondrá fin a todos los incidentes.

02 Si usted tuviera que realizar un pronóstico, ¿cree que Huawei tendrá presencia comercial en los Estados Unidos después de 1 o 5 años? ¿Es importante para Huawei tener negocios en los Estados Unidos? Veo que a pesar de que Huawei no ha realizado negocios

en los EE.UU., las ventas durante los primeros dos meses de este año han sido buenas en comparación con el mismo periodo del año anterior. Si Huawei se incluye en la lista negra, ¿se verán afectados los negocios en otros mercados fuera del de Estados Unidos?

Ren: No necesariamente estamos buscando una presencia comercial en los Estados Unidos. Pero al menos, deberíamos dejar al público saber la verdad. Estados Unidos es una nación muy poderosa. Cuando hablan, mucha gente escucha. Si no hablamos y decimos la verdad, puede haber ideas erróneas o confusiones sobre nosotros.

03 ¿Cree que Huawei debería haber hablado sobre la verdad de estos hechos hace varios años? Con el inicio de esta nueva administración, el gobierno norteamericano tiene distintas políticas y acciones. En comparación con hace 7 u 8 años, ¿ es ahora más urgente la necesidad de hacer oír su voz?

Ren: Huawei es una compañía tolerante. No es fácil demostrar quiénes somos realmente, no solo en los Estados Unidos, sino también aquí en China, que es un país socialista. Pero la forma en que nos organizamos dentro de Huawei es de naturaleza capitalista, con nuestros empleados invirtiendo en la

compañía. La mayoría de nuestros empleados ganan más que el promedio de los trabajadores chinos. Sin embargo, en China, las personas desfavorecidas aún representan dos terceras partes de la población. En este contexto, si nos promocionamos demasiado en China, podría tener el efecto contrario. Es por eso que hemos optado por mantenernos enfocados en nuestro negocio, para que nuestros clientes estén más contentos y podamos firmar más contratos. Se descartará a los empleados que no quieran trabajar duro o quieran ganar más dinero.

Cuando expandimos nuestro negocio fuera de China, el mundo exterior parecía pensar que Huawei era un representante de China o algún tipo de compañía comunista. Así que tomaron un palo y nos pegaron en la cabeza. Al regresar a China, nos llamaron capitalistas. Estábamos luchando para sobrevivir. En este contexto, decidimos que era mejor mantener un perfil bajo. Nos habíamos mantenido callados hasta que nuestra paciencia se agotó. La Ley de Autorización de Defensa Nacional de 2019 en los Estados Unidos nos ha obligado a levantar nuestra voz.

Volviendo a su pregunta, ¿por qué no hablamos antes? ¿por qué esperamos hasta hoy? Porque ya no podemos permanecer en silencio. Tenemos que hablar.

04 Tenemos un dicho en los Estados Unidos de que las personas a veces confunden la amabilidad con la debilidad. Me he interesado en Huawei durante mucho tiempo porque trabajé por primera vez en California en los años 70, cuando compañías como Intel apenas comenzaban a crecer. Leí el informe anual de Rand de 2005 y el informe del Comité del Congreso de 2012 en relación a Huawei. Parece que el Comité citó una parte del informe de Rand de 2005. Ahora, en 2018, los comentarios del gobierno norteamericano básicamente son los mismos que hace 14 años: argumenta que Huawei es una extensión del gobierno chino.

Sin embargo, he hablado con otras personas que han trabajado con Huawei durante mucho tiempo, y he leído la historia de cómo empezó Huawei. Parece que el gobierno chino no era amigo de Huawei al principio. Huawei tenía que competir contra empresas estatales, incluyendo a ZTE, que era una empresa mayoritariamente de propiedad estatal. Pero hoy el gobierno chino ha abierto sus brazos y considera a Huawei como una empresa líder. El gobierno chino ha hecho críticas públicas a los gobiernos de los Estados Unidos y Canadá. En cierto modo, estas acciones pueden traer más daño que beneficios. No sé si usted está de acuerdo con esta opinión. Huawei es una empresa capitalista

que debe comportarse como lo hacían antes las empresas cuando Deng Xiaoping era Jefe de Estado.

Ren: El silencio no significa debilidad, y la tolerancia no significa apatía. Esta vez, estamos recurriendo a procedimientos legales para dejar claras las posibles dudas o preguntas. Si se abordan los problemas relacionados con Huawei durante las negociaciones entre los gobiernos de China y los Estados Unidos, podrían surgir riesgos potenciales, porque nunca se sabe si un nuevo miembro del Congreso podría sacar a relucir el pasado y afirmar que aún no se ha explicado claramente. Eso nos regresaría a la misma situación en la que estamos hoy, lidiando con las demandas una tras otra. Por eso esperamos que un enfoque más completo aclare todos estos malentendidos y permita al tribunal decidir, para que en el futuro no tengamos que volver a revisar la misma historia.

Por lo tanto, para sostener el desarrollo de Huawei durante los próximos veinte o treinta años, tenemos que recurrir a medios legales para aclarar cualquier duda. El gobierno chino ha tomado medidas para proteger los derechos e intereses legítimos de sus ciudadanos. En este contexto, esas acciones son comprensibles y razonables. Ante las acciones del gobierno de los Estados Unidos de “decapitar”, es

necesario que el gobierno chino exprese su opinión. Entendemos que esto puede tener consecuencias desfavorables para nosotros a nivel global. Sin importar si es en los Estados Unidos o en Canadá, siempre hemos tomado acciones legales. Creemos que tanto los tribunales estadounidenses como los canadienses son abiertos y transparentes. Una vez que se presenten todas las pruebas a los tribunales y a los medios de comunicación, los hechos serán claros. Por un lado, el gobierno chino toma sus propias acciones, y por el otro, Huawei sigue su propio camino legal. Estas dos acciones no están relacionadas. El año pasado, pagamos 90.500 millones de yuanes de impuestos en China. Si el gobierno chino permanece en silencio o no expresa su apoyo a las empresas que pagan impuestos y que reciben tratos injustos, entonces los Estados Unidos podrían apuntar a otras grandes empresas chinas. Hemos visto lo que sucede con otras empresas, como Alstom en Francia o Toshiba en Japón. El gobierno de los EE.UU. no tiene una buena reputación al respecto, y es comprensible que el gobierno chino exprese sus opiniones.

05

Desconozco la situación de estos dos casos que acaba de mencionar. Si no mal recuerdo, el gobierno de los Estados Unidos no ha sido tan

persistente en sus esfuerzos por atacar a una empresa extranjera. Sé que especialmente en el mundo de las telecomunicaciones, tal vez el interés nacional y comercial estén en conflicto. ¿Cree que los Estados Unidos realmente estén tratando de dañar a Huawei o a China?

Ren: Creo que, en este momento, los EE.UU. están en realidad ayudando a impulsar las ventas de Huawei y a aumentar nuestra influencia. Como empresa privada, antes no teníamos tanta influencia ni un alto estatus social. Ahora, gracias a esta campaña masiva que los Estados Unidos ha iniciado, más compañías navegan en internet para ver qué tipo de compañía es realmente Huawei. Esto ayudará a impulsar nuestras ventas

Editor: ¿Entonces esta adversidad le ha sido beneficiosa?

Ren: Eso es lo que está sucediendo externamente, ya que son funcionarios de alto perfil de los EE.UU. los que, en esencia, nos están ayudando a realizar una campaña publicitaria para Huawei. A continuación quisiera comentar los beneficios a nivel interno de la compañía.

Editor: Por favor, coméntenos rápidamente, si todos han sido beneficios, ¿por qué presentar una demanda?

Ren: Una persona famosa dijo una vez que la forma más fácil de derribar una fortaleza es desde adentro, y la forma más fácil de reforzarla es desde afuera. ¿Cómo interpretamos esta frase? Después de 30 años de trabajo, la mayoría de los empleados dentro de Huawei son bastante ricos. Pero su espíritu de arduo trabajo y dedicación está desapareciendo. Incluso la gente que ve sentada aquí con nosotros tienen mucho dinero. Es posible que no estén dispuestos a ir a trabajar a África o a instalar estaciones base en el Monte Everest, o que no estén dispuestos a ir a lugares afectados por el SIDA o el Ébola. Huawei es una organización que se está relajando.

Editor: ¿Es porque se ha vuelto cada vez más grande?

Ren: No, es porque cada vez hay más dinero. Además cada vez vemos mayor cantidad de altos ejecutivos y empleados altamente remunerados. De hecho, es posible que muchas de esas personas ya no sean necesarias porque nuestras operaciones comerciales han madurado. La compañía ha estado pidiendo una gestión y operativa de negocio más simplificadas, pero no ha tenido éxito. Si esto continúa, es probable que Huawei también comience a disminuir después de crecer por otros 30 años, como muchas otras compañías occidentales.

Sin embargo, con esta presión de los Estados Unidos, la mayoría de nuestra gente siente una gran crisis. Si no reformamos nuestra organización o racionalizamos nuestra estructura, no habrá otra salida. Esta presión ha empujado a Huawei a estar más unida. Ha alimentado un nuevo espíritu de trabajo duro y dedicación en nuestros empleados. Eso nos ha brindado la oportunidad de recortar personal. Algunos de nuestros "generales" podrían ser enviados otra vez a las líneas del frente para actuar como "soldados" nuevamente; No los mantendremos como "comandantes de la compañía". Nuestros "comandantes" de primera línea han trabajado muy duro durante muchos años para obtener sus posiciones. ¿Cómo podríamos enviar a alguien de la sede central para relevarles de sus puestos?

Esto es como si tú y yo intentáramos volver a la escuela primaria o secundaria. Supongo que solo llevaría 10 minutos terminar todo el trabajo que hicimos en el primer grado, 20 minutos para el segundo grado y 30 minutos para el tercer grado. Tal vez tomaría menos de un día para graduarse de la escuela primaria. Solo se necesitarían dos días para graduarnos de la escuela secundaria, y tres días tal vez para la licenciatura. Tal vez solo necesitaríamos un mes para obtener un doctorado. Los ejecutivos tienen la experiencia y las capacidades necesarias para luchar

por la oportunidad de sobresalir, incluso si están asignados a una posición de nivel básico en la línea del frente. Eso sería mucho mejor que nombrarlos directamente para un puesto directivo en la línea del frente. Así todos estarán contentos.

Por supuesto, este tipo de cambio no puede ocurrir de la noche a la mañana. Creemos que nos llevará de tres a cinco años terminar esta transformación. Si se logra con éxito, podemos reducir los costos de administración de la institución en varios miles de millones de dólares. Nuestros ingresos por ventas dentro de cinco años serán entre 260 y 300 mil millones de dólares estadounidenses. El gobierno de los Estados Unidos nos ha proporcionado el catalizador para este cambio. Si tiene usted la oportunidad de reunirse con Mike Pompeo o Mike Pence, deles mi agradecimiento por ello. Si visitan China, y están dispuestos a reunirse conmigo, estaré más que dispuesto para recibirlos.

Editor: Prometo hacerlo.

Ren: Bajo las condiciones adecuadas, de un huevo puede nacer un pollo. Pero ahora no somos un huevo, nuestra cáscara no es tan delicada. Estamos hechos de hierro. Si se aplica suficiente presión externa, se pueden forjar aleaciones aún más fuertes. Nuestras ventas crecieron un 35,8% en los dos primeros meses de este año.

Ahora, ¿por qué presentamos una demanda en contra del gobierno norteamericano? Esperamos que el gobierno de los EE.UU. pueda proporcionar pruebas para mostrar al mundo qué tipo de empresa es realmente Huawei.

Mi principal preocupación es que la compañía esté al borde del colapso. Pero, esta fuerza externa me emociona, porque puedo usarla para cambiar y mejorar nuestra empresa.

06 Hay un dicho que dice: “lo que no te mata, te hace más fuerte”. Por supuesto, hay un alto riesgo cuando se toma este camino porque debemos estar seguros que no nos matará. Entiendo lo que dice sobre la necesidad de fortalecer a una compañía que podría estar siendo un poco complaciente con tanto éxito. Sin embargo, me parece algo similar a la revolución cultural, cuando se dismanteló la Banda de los Cuatro, y la gente era reeducada. Por supuesto, es posible que mi entendimiento no sea correcto. ¿Podría clarificar este punto?

Ren: Nadie puede desarrollar una piel resistente sin cicatrices. A lo largo de la historia, los héroes han superado las dificultades. Esto no es una revolución cultural. En cualquier empresa, los empleados que se queden atrás deberán irse. Sin embargo, hay algo

diferente en Huawei. Los empleados que cumplan con ciertos criterios pueden optar por mantener sus acciones de la empresa y así tener una garantía económica para su vida.

Nuestros empleados están realmente contentos si optimizamos nuestra organización y los transferimos a nuestros principales equipos de trabajo. Creo que lo mismo ocurre cuando los soldados norteamericanos son transferidos de la división 82 a la 101. Por ejemplo, hace dos años, disolvimos un departamento que estaba trabajando en software. Tenía 10,000 empleados y había gastado alrededor de 10 mil millones de dólares estadounidenses en I+D sin entregar ningún producto atractivo. Por lo tanto, decidimos reestructurar ese departamento. En ese momento, nos preocupaba que algunos empleados no estuvieran contentos, e incluso consideraran aumentar los salarios. Sin embargo, antes de hacer algo, todos estos empleados se trasladaron a nuestros principales equipos de trabajo, incluidos nuestros equipos de dispositivos y de Cloud. Creo que estos empleados se han ganado nuestro reconocimiento por el rápido crecimiento en el negocio de los dispositivos durante los últimos años. Dejaron una línea de productos con bajo rendimiento y se trasladaron a una línea de productos exitosa que les ofreció más oportunidades de desarrollo. Por supuesto, necesitaban pasar las

pruebas necesarias en estas nuevas posiciones. Este mes, vamos a celebrar una ceremonia de galardones para felicitar a estas personas. Este equipo de 10,000 a 20,000 empleados completó el proceso de transición sin ninguna queja. Dijeron que quieren elegir a 3,000 personas de su equipo para caminar sobre la alfombra roja. No tenemos ningún problema con eso. Simplemente no sabemos si nuestra alfombra roja será lo suficientemente larga.

Editor: Tenemos el mismo problema en nuestro negocio con varias personas que crecieron leyendo y aprendiendo con periódicos en papel. Ahora tenemos que aprender cosas y a transmitir información a través de un Mate X o con teléfonos móviles con pantallas aún más pequeñas. Es muy difícil reeducar a las personas que han crecido bajo un solo sistema. Lo admiro por su éxito.

07 ¿Cuál es la diferencia entre su situación personal y la de Huawei actualmente en comparación a la de 1987 cuando comenzó en un pequeño departamento con tan pocos empleados? Hemos realizado un recorrido por Huawei estos últimos días y hemos visto una arquitectura espectacular. Hemos visto a tantos empleados haciendo un trabajo de tecnología de vanguardia que involucra la última tecnología. Al

reflexionar sobre su propia historia y carrera, usted era un ex militar sin trabajo, y Huawei empezó fabricando pequeños conmutadores para Hong Kong, incluso cuando usted no tenía experiencia técnica real. Usted estudió arquitectura, y fundó esta compañía a sus cuarenta años. ¿Cómo fue este cambio? ¿Qué tan difícil fue? En Estados Unidos solo puedo pensar en una persona que comenzó una nueva compañía a esa edad, el Sr. Ralph J. Roberts, fundador de la compañía de radiodifusión Comcast. Al principio solía fabricar cinturones para mascotas y luego construyó una gran empresa de tecnología. ¿Cómo logró avanzar?

Ren: Cuando se redujo el personal del Ejército, tuve que regresar a la sociedad, en un momento de transición para China. En ese momento, el país también estaba pasando de una economía planificada a una economía de mercado.

Ha sido extremadamente difícil para China llegar a donde está hoy. Solo imagine lo difícil que será para Corea del Norte hacer la transición a un sistema como el de los Estados Unidos. Cuando nos desmovilizaron y tratamos de participar en la vida civil, fue como si hubiéramos sido abandonados por la sociedad. Los viejos tiempos en que podíamos obtener un pago mensual fijo se habían ido. No teníamos idea de lo

que era la economía de mercado. Ni siquiera sabía qué era un supermercado. Muchos de mis buenos amigos se habían ido a estudiar al extranjero, a los Estados Unidos o Canadá. Cuando regresaron a China, hablaban maravillas de los supermercados. Pero ni siquiera tenía yo la mínima idea de lo que era un supermercado. Por supuesto, con el tiempo, lo descubrí. Recuerdo cuando el sobrino de mi esposa vino a Shenzhen de visita. Estaba en un supermercado, donde vio que se podían coger las cosas que a uno le gustaban, y pensó que eran gratis.

Eso no es una exageración, es realmente la poca comprensión que teníamos sobre la economía de mercado hace 30 años. Sin embargo, ya habíamos sido arrojados en este gran océano de la economía de mercado. ¿Cómo podíamos sobrevivir? Teníamos que mantener a nuestras familias, alimentarlas. La vida era muy difícil en ese entonces, especialmente cuando fundé Huawei. Los miembros de mi familia solían ir al mercado por la noche, porque era cuando se podían encontrar peces y mariscos a precios muy baratos. Los niños tenían que comer proteína, de lo contrario, no crecerían fuertes. En aquel entonces, cuando teníamos pollo, primero comíamos la carne, y luego usábamos los huesos para hacer sopa. Esa era la vida de los chinos hace más de 30 años. Meng Wanzhou también creció en ese ambiente.

En comparación con el día de hoy, podemos ver los importantes esfuerzos que China ha realizado con la Reforma y Apertura. Desde una perspectiva occidental, tal vez se pueda argumentar que China no ha sido lo suficientemente audaz con su programa de reforma. Hace 30 o 40 años hubiera sido imposible que hoy estuviéramos sentados aquí y hablando de esta manera. Incluso si nos damos la mano, podría haber sido puesto en prisión. Hoy, podemos hablar libremente, no solo sobre los Estados Unidos, sino también sobre nuestros propios problemas. Entonces, China se ha esforzado mucho en lo que respecta a la reforma política. En cuanto a cultura y educación, China se ha quedado atrás en comparación con el mundo desarrollado durante mucho tiempo. Así que todo este proceso para China ha sido lento para algunos. Pero para nosotros, entendemos cómo son las cosas. Por eso hemos mostrado la paciencia. Cuando no había leyes para algo, no lo hacíamos. Una vez que hubo leyes para ello, entonces las seguimos.

08 Ha mencionado la historia de la carne de pollo, los huesos y la sopa. Hay personas que me han dicho que en los inicios de Huawei, usted mismo preparaba sopa, y la llevaba a sus empleados. ¿Es esto una historia real?

Ren: Eso es un poco exagerado. Lo que sucedió fue que estábamos un día de vacaciones, y mis empleados querían que yo cocinara un poco de sopa, porque habían escuchado que me queda muy sabrosa. Así que preparé un poco de comida para el viaje. Esa es la verdad, no la sopa.

Por otro lado, una vez estaba en un viaje de negocios en Turkmenistán, y la oficina era bastante pequeña. Apenas llevaba día y medio y no tenía nada que hacer, así que fui al mercado local, y compré una cabeza de cerdo que preparé en estofado para todos. Pero resultó ser una cabeza de cerdo de hembra vieja, necesitó seis horas de cocinado. Pasamos ese tiempo charlando y conociéndonos aún mejor. Los fines de semana también cocino en casa. Mi esposa siempre dice que cocino para las niñas.

09 Ha dicho que ha visitado Turkmenistán, y también a los Estados Unidos en varias ocasiones. ¿Cree que ha recibido influencia de lo que ha conocido?, por ejemplo en el ámbito de la gestión o alguno otro motivador.

Ren: Siempre he sido un gran aficionado de los Estados Unidos, desde que era joven. Esto no ha cambiado hasta hoy. Incluso en la Revolución Cultural, el Departamento de Estado Mayor del Ejército Popular

de Liberación organizó una visita a la Academia Militar de los Estados Unidos. Hubo bastante cobertura sobre la visita en el People's Liberation Army Daily (PLA Daily). Esas historias eran muy reales porque sus descripciones se hacían eco de lo que vimos más tarde personalmente. Nuestra compañía ha seguido aprendiendo del ejército de los Estados Unidos. Por ejemplo, en Huawei, usamos exámenes para mejorar la efectividad del trabajo. Esta es una de las áreas que aprendimos del ejército estadounidense. Hemos estado aprendiendo mucho de los Estados Unidos. Durante los últimos 20 a 30 años, hemos invitado de 20 a 30 firmas consultoras de los EE.UU. para que nos enseñen la manera estadounidense de administrar los negocios. Probablemente hemos pagado cerca de 10 mil millones de dólares en honorarios de consultoría. También contratamos a KPMG como nuestro auditor. Este es nuestro informe anual auditado por KPMG.

Editor: ¿Es el más reciente?

Ren: No, es el informe anual de 2017. Vamos a publicar la versión más reciente el 29 de marzo. Le enviaré una copia en su momento.

10

Ya hemos hablado mucho sobre los Estados Unidos, por lo que ahora me gustaría hablar brevemente sobre la situación de Canadá. Mi esposa

es canadiense y hace unos años compramos un apartamento en Vancouver, y estaré allí el 22 de marzo. Me gustaría, si es posible, hablar con los abogados de Huawei en Vancouver para comprender lo que está sucediendo con Canadá, los EE.UU. Y su hija. Porque para mí, esta es la parte más difícil de entender. Comprendo las disputas comerciales, y las sanciones y multas, pero esta es la primera vez que conozco este tipo de casos. Además, los canadienses deben estar muy confundidos, por lo que me gustaría tener la oportunidad de entender un poco mejor.

Ren: Tanto Canadá como China son víctimas en este caso. Como dice un refrán: "si una agachadiza y una almeja se encuentran luchando, la única ventaja será para el pescador". Estados Unidos se está beneficiando mucho de las negociaciones comerciales con China, mientras que Canadá está sufriendo. Me parece que Meng Wanzhou no tiene antecedentes penales, y no cometió ningún delito en Canadá. No creo que Canadá haya tomado una decisión inteligente. Si Meng Wanzhou ha viajado a muchos países, ¿por qué esos países nunca han tomado medidas? Actualmente, hay un proceso judicial en curso, por lo que dejaremos que el proceso legal siga su curso.

Editor: Entiendo, y respeto su opinión. No estaba sugiriendo lo contrario, únicamente esperaba obtener una mejor orientación de parte de los abogados.

Ren: Creo que podría reunirse con nuestros abogados en Canadá.

Editor: Anteriormente tenía planes de ser abogado, pero la ley canadiense está fuera de mis capacidades.

11

¿Puede hablar un poco sobre Shenzhen? Sé que es la primera ciudad a la que llegó después de cambiar de carrera, y en los últimos años ha crecido casi tan rápido como Huawei. ¿Qué tan importante es para usted y para Huawei esta ciudad emergente?

Ren: Shenzhen es una ciudad de inmigrantes. Hace varias décadas, muchas personas, especialmente personas jóvenes y ambiciosas, llegaron a Shenzhen, lugar de vanguardia de la política de Reforma y Apertura de China. Se podría decir que es igual a cuando el barco inglés May Flower llegó a los Estados Unidos. Por supuesto, en los Estados Unidos, estos peregrinos firmaron un acuerdo en el barco. Sin embargo, Shenzhen no tenía poder legislativo. La primera reforma que se planteó era que Shenzhen lograra avances en el sistema de China. Y una de sus

primeras reformas fue pagar dos centavos de yuanes como incentivo a los camiones de carga, lo que era equivalente a una quinta parte de un centavo de dólar. Incluso con este pequeño incentivo, la eficiencia en ese momento aumentó sustancialmente. Esta reforma causó una tormenta en toda China. Fue vista como una política capitalista, y muchos creían que había que eliminarla. A pesar de esto, Shenzhen ha estado creciendo y haciendo esfuerzos sólidos para dejar atrás el sistema anterior. Ha sido un proceso doloroso. Muchos funcionarios gubernamentales exitosos en el momento cometieron errores, pero no serán olvidados. Todo progreso en la historia tiene un precio.

12 David Pierson, corresponsal de LA Times en el Sudeste de Asia: Existe un malentendido en los Estados Unidos, porque la gente no conoce la relación entre Huawei y el gobierno y el partido de China, así como el papel en los servicios que ofrece Huawei. ¿Podría por favor clarificar la relación de Huawei con el gobierno y el partido de China? ¿Es común que dentro de las empresas se tenga un Comité del Partido? ¿Cuáles son los organismos gubernamentales y sus peticiones o regulaciones que Huawei tiene que cumplir, o cuáles son los

requisitos para estar en comunicación y mantener los servicios en el extranjero?

Ren: La ley china estipula que cualquier empresa que opere en China debe establecer un Comité del Partido. Antes de Huawei, las sucursales chinas de Motorola, IBM y Coca Cola ya tenían estas organizaciones. Lo que hacen estos comités es pedir a los empleados que trabajen arduamente. En realidad, muchas empresas extranjeras que operan en China dan la bienvenida a estos comités. El comité del partido de Huawei no está involucrado de ninguna manera en nuestras decisiones comerciales. Su mayor responsabilidad es garantizar la integridad y honestidad de nuestros empleados. Los miembros del comité son elegidos por voto, y no son asignados desde fuera de Huawei.

En cuanto a la relación de Huawei con el gobierno chino, en primer lugar obedecemos las leyes chinas. En segundo lugar, pagamos impuestos. En tercer lugar, el gobierno chino ha subvencionado durante años a empresas que invierten en investigación básica, otorgando algunos subsidios. También recibimos subsidios similares de la Unión Europea. Pero los subsidios totales que recibimos son menos del 0.2 % de nuestros ingresos anuales. Por cierto, los programas de subsidios en I + D que mencioné están abiertos a todas las empresas, incluidas las extranjeras. Este

tipo de subsidio no es para tecnología aplicada, sino para investigación básica, y los resultados deben publicarse para beneficiar a toda la humanidad. Creo que ese es el alcance de la relación de Huawei con el gobierno chino.

13 Como periodistas, necesitamos realizar un balance y considerar qué es primero: si los Estados Unidos o los periodistas. Para usted, ¿qué es lo primordial? ¿China o su compañía?

Ren: Primero, ya hemos dejado en claro nuestra posición a la Unión Europea que estamos dispuestos a firmar un acuerdo de no espionaje. Si la gente argumenta que los acuerdos de espionaje entre empresas no garantizan realmente nada, entonces podemos invitar al gobierno chino para estar presente en la firma de dicho acuerdo. Si un gobierno extranjero está dispuesto a que sus funcionarios gubernamentales de alto nivel firmen un acuerdo con el gobierno chino para garantizar que las compañías chinas nunca participen en actividades de espionaje o instalen puertas traseras, el gobierno chino también puede considerar firmar dichos acuerdos.

Creo que el gobierno chino entiende la situación actual de Huawei con otros países con respecto al problema de instalar puertas traseras. En la reciente

Conferencia de Seguridad en Múnich, Yang Jiechi, un alto funcionario del gobierno chino, dejó muy en claro que China no permite que las compañías chinas instalen puertas traseras o violen las leyes internacionales o las de los países en los que operan.

Actualmente, estamos promoviendo la firma de un acuerdo de no espionaje con los países europeos. Sin embargo, todo este proceso está en el limbo, porque las empresas estadounidenses no están dispuestas a firmar tal acuerdo. Solo con que un país de Europa esté dispuesto a firmar un acuerdo como este con el gobierno chino, se tendría un impacto significativo. Esto ayudaría a crear un entendimiento mutuo entre China y los Estados Unidos.

14

Actualmente Huawei ha demandado al gobierno estadounidense, lo cual es la política que han elegido. ¿Alentarían también a Facebook a demandar al gobierno chino para obtener acceso en China? ¿Alentarían a los fabricantes de automóviles estadounidenses a demandar para retirarse de empresas conjuntas, a otras compañías tecnológicas para defender sus derechos e intereses?

Ren: Primero, apoyo a las empresas manufactureras de EE.UU. para que puedan ganar el derecho de establecer compañías extranjeras de propiedad total aquí en

China. Podrían intentar hacerlo y tal vez sus solicitudes serían aprobadas. Si un gobierno local de China quiere que los fabricantes de automóviles establezcan empresas conjuntas para obtener una cierta ventaja, esos fabricantes de automóviles pueden presentar argumentos al gobierno central. Los argumentos pueden aclarar su postura respecto a por qué quieren rechazar empresas conjuntas y, en su lugar, establecer empresas extranjeras de propiedad absoluta. Huawei tampoco desea participar en ninguna empresa conjunta fuera de China, porque habría muchas cosas que considerar y gestionar. Esto llevaría mucho tiempo. Tal vez valdría la pena que las empresas de los EE.UU. intentaran solicitar el establecimiento de entidades de propiedad total. Pueden presentar sus casos ante el gobierno chino y explicar que solo quieren establecer empresas de propiedad absoluta, en lugar de empresas conjuntas. Esto eliminaría problemas como los relacionados con las transferencias de tecnología.

Segundo, si las compañías de Internet de los EE.UU. desean operar en el mercado chino, tal vez deberían comenzar con compañías que no sean políticamente sensibles, como Amazon. Estas compañías pueden hablar con el gobierno chino para obtener primero los permisos. Siempre hay una serie de pasos a seguir. Otros pueden venir más tarde. Personalmente, creo que todos deberían tener los mismos derechos.

Editor: ¿Qué son las empresas conjuntas? ¿Son como “estar en la misma cama, pero con sueños y metas diferentes”?

Ren: Correcto. Si no quieres hacer las cosas, ve a una empresa conjunta; si quieres arruinar las cosas, opta por una empresa conjunta. “Realmente quiere tener una empresa conjunta contigo. Te doy el 99% de las acciones, y yo me quedo con el 1% restante. Solo tienes que darme una tarjeta de crédito y listo. A cualquier lugar que vaya, utilizaré como loco la tarjeta, y te la regresaré cuando me termine tu 99%”.

15 El CEO de Intel, Andy Grove escribió un libro titulado “Solo los paranoicos sobreviven”. Después de escucharlo hablar, me hizo recordar a Andy Grove.

Ren: También estoy de acuerdo con lo que él dice, también soy seguidor y también soy un paranoico.

16 Usted tiene, lo que he escuchado decir, es el mejor trabajo, porque tiene derecho a veto. ¿Tendrá su sucesor el mismo derecho o es solo para los fundadores?

Ren: Originalmente queríamos eliminar este derecho a veto después de un cierto tiempo, por ejemplo, podría ser en estos dos años. Pero debido a los

problemas con el Brexit, no creemos que podamos confiar el destino de la empresa únicamente a un proceso democrático. Así que hemos decidido mantener el derecho a veto por ahora. Nuestra Carta de Gobierno Corporativo establece que el derecho a veto se puede transferir, pero no a mi familia. En su lugar, este derecho será ejercido colectivamente por un grupo de élite compuesto por siete miembros. Es posible que ninguno de ellos sea miembro de mi familia.

17 A continuación expresaré mis propias impresiones, que no formarán parte del registro.

Ren: No importa, pueden incluirse en el registro.

Editor: En repetidas ocasiones ha mencionado una expresión parecida a “volver a nuestras aspiraciones y deseos originales”. Su posición en la compañía requiere estar constantemente pensando, y reflexionar de cómo se ha desarrollado la empresa paso a paso. Esta es la razón por la cual cada año viaja a distintos lugares, y al escribir reportajes debo recordarme constantemente lo difícil que es dedicarse al periodismo siendo un joven reportero.

Ren: Los dos somos jóvenes, y estamos esperando a que Google invente algún tipo de medicina para

el rejuvenecimiento. Cuando tengamos de nuevo 18 años, tendremos que celebrar.

Editor: Eso espero.

18 Espero que usted y su hija tengan tiempo para hablar y apoyarse mutuamente.

Ren: Hablo con Meng Wanzhou con bastante frecuencia. Su madre está en Canadá acompañándola.

19 El estilo arquitectónico del campus de Huawei es muy peculiar, incluido el del edificio donde estamos hoy. Ayer, al tomar el tren y hacer un tour por el campus, viajamos de “La República Checoslovaquia” a “Francia” y a “Alemania”. ¿Qué pensaba usted cuando consideraba construir este campus tan inusual?

Ren: Fue el resultado de nuestro proceso de licitación. El campus en el Lago Songshan fue diseñado por un arquitecto japonés llamado Okamoto de un despacho llamado Nikken Sekkei Ltd. Al panel de expertos le gustó mucho su diseño y lo eligió. Este maestro del diseño japonés tiene una historia interesante: no sabe hablar inglés, y aun así obtuvo su licenciatura, maestría y doctorado en los Estados Unidos. Es un genio.

Editor: Trabajé en Japón durante tres años y no hablo japonés. Trabajé en Hong Kong durante tres años y no hablo cantonés. Pero no soy un genio.

Ren: Usted es un genio. Okamoto es un genio de la arquitectura. Usted es un genio de los medios de comunicación.

20 **Usted antes ha expresado que su hija no será la sucesora de Huawei, porque su experiencia está más enfocada a la administración financiera. Huawei ahora es más grande y necesita a alguien con experiencia en tecnología para seguir adelante. ¿Es correcto?**

Ren: Sí.



Entrevista de Ren Zhengfei con Handelsblatt y Wirtschaftswoche

11 de abril de 2019, Shenzhen, China

Ren: Es un gran placer reunirme con ustedes. Por favor, siéntanse libres de hacerme preguntas directas e incluso difíciles que puedan tener. Seré muy franco respondiéndoles. Tengo una debilidad, que es ser demasiado sincero, lo que a veces me hace hablar mal.

01 Editor en Jefe de Wirtschaftswoche, Beat Balzil: Sr. Ren, usted atribuye su éxito como empresario a tres principios rectores de liderazgo: la modestia, la pasión y la voluntad de seguir aprendiendo. ¿Cuál es el más importante?

Ren: Nunca he dicho algo así. Debe haber algún tipo de malentendido en Internet. Para mí, lo más importante para una empresa es la dirección, una dirección que crea valor para los clientes. Hay muchas personas en el mundo que son modestas, y otras que estudian mucho, pero no necesariamente pueden crear riqueza. Dado que la riqueza pertenece a nuestros clientes, sacarla de sus bolsillos sería un "robo". Si se hace de forma silenciosa, entonces serías un ladrón. La única forma en que un cliente le daría su dinero voluntariamente es si usted crea valor para él, es decir, logra un intercambio equivalente de valor.

02 Recientemente elogió a Donald Trump, un supuesto enemigo de Huawei, mencionando que es un gran

presidente por su política económica. ¿Cuál es el principio de liderazgo en este caso?

Ren: Las empresas de todo el mundo están bajo una carga pesada. Si esta carga no puede ser aliviada, las empresas no tendrán vitalidad. Alemania está lanzando una iniciativa llamada Industria 4.0. No se trata únicamente de tecnología, con esta iniciativa, las empresas estarán menos presionadas por las necesidades de pagar salarios altos y proporcionar diversos beneficios a los empleados. Además, habrá menos huelgas. Si la Inteligencia Artificial (IA) se adopta ampliamente en Alemania, una persona podrá realizar el trabajo que actualmente requiere de 10 personas. Si eso se convierte en una realidad, la población alemana de 80 millones de personas se convertirá en el equivalente a 800 millones, lo que la posicionaría como la nación industrialmente más fuerte. Eso significa que Alemania podría contribuir aún más al mundo. El presidente Donald Trump es bueno porque recortó las tasas de impuestos en el período más corto en un país democrático. Su propósito debe ser el de atraer la inversión extranjera. Pero si intimida a otros países y negocios, las personas tendrán preocupaciones para invertir en los EE.UU., por lo que esta política sería mucho menos efectiva.

Creo que la canciller alemana, Angela Merkel, es

excelente. El lanzamiento de la iniciativa Industria 4.0 producirá los mismos resultados positivos que los recortes de impuestos. Si Alemania considera a China como un socio comercial, eso podría traer a Alemania grandes oportunidades de mercado. De acuerdo con la nueva Ley de Inversión Extranjera de China, se pueden establecer empresas de propiedad totalmente extranjera en China. Esto significa que las empresas alemanas, incluidos los fabricantes de maquinaria y automóviles, pueden comenzar sus negocios en China. Eso podría expandir el mercado potencial para las empresas alemanas al tiempo que reduce sus costos. Y traería a Alemania aún más prosperidad económica. El verdadero mensaje que China quería transmitir al mundo cuando el presidente Xi Jinping y el primer ministro Li Keqiang visitaron Europa es que China quiere abrirse aún más al mundo.

03 Editor en Jefe de Handelsblatt, Sven Afhueppe: Ha elogiado a Donald Trump a pesar de ser el peor enemigo actual para Huawei. Los EE.UU. están tratando de persuadir a sus aliados, incluida Alemania, de que no utilice la tecnología de Huawei, o que al menos reintroduzca controles más estrictos de seguridad. En su opinión, ¿cuál es el principio del liderazgo del Sr. Trump?

Ren: No haría mis juicios sobre el mundo basándome en los intereses de Huawei. Espero que el gobierno chino también tome nota de los posibles resultados positivos de las políticas de reforma tributaria que Donald Trump ha iniciado. También espero que China reduzca sustancialmente la pesada carga fiscal para ayudar a las empresas chinas a crecer mejor. Las altas tasas impositivas en China se basaron en los costes laborales relativamente más bajos que China tuvo en el pasado. Ahora los costes laborales son muy altos. Si las altas tasas de impuestos continúan, creo que simplemente perjudicaría el propio desarrollo de China a medida que el país avanza.

04 ¿Ha afectado ya el boicot de los Estados Unidos contra Huawei a su negocio?

Ren: No. Nuestro negocio creció un 30,6% en el primer trimestre de 2019 y el beneficio creció un 35,4%. Me gustaría agradecer a algunos de los políticos estadounidenses que han estado pidiendo a otros que nos bloqueen en todo el mundo. Esto hace que todos empiecen a pensar: “¿a quién le temen los Estados Unidos? Antes no tenían miedo de nadie. Pero, ¿por qué le tienen miedo a Huawei, un conejito? Este 'conejito' debe estar haciendo algunos productos realmente buenos”. Ahora algunos países incluso compran nuestros equipos sin

probarlos. Lo que Estados Unidos ha estado haciendo no es realmente alcanzar sus objetivos, sino lo contrario.

Antes de que EE.UU. comenzara a promocionar 5G, personalmente estaba un poco preocupado por su futuro. En ese momento, pensé que el ritmo de la investigación de 5G iba demasiado rápido y en realidad no estábamos en un punto donde algunas aplicaciones comerciales dependieran de 5G. Los científicos siempre se sienten muy orgullosos de lo que trabajan, por lo que hablan de la tecnología cuando ven algunos logros en 5G. Como resultado, los requisitos del cliente están presionando demasiado rápido. Desafortunadamente, los Estados Unidos ven al 5G como un arma estratégica, lo que en realidad impulsó su desarrollo. Si nos fijamos en la red de acceso, desde estaciones base 5G a la transmisión óptica y de microondas, todo es realmente transparente. Los paquetes de datos no están abiertos, sólo se transmiten. La computación perimetral solo se realiza en la red central. 5G es como un grifo de agua y la transmisión óptica es la tubería que transporta el agua. 4G era un grifo más pequeño, mientras que con 5G, el grifo es más grande. Eso es todo. Los Estados Unidos han tratado este grifo de agua como si fuera una "bomba atómica", captando la atención de todos. Así que todo el mundo sigue hablando del 5G. En cierto sentido, la era 5G se está acercando más rápido debido al impulso de los EE.UU.

¿Cree entonces que la acción de los Estados Unidos contra Huawei fue motivada políticamente?

Ren: Creo que sí, porque no quieren ver a compañías estadounidenses superadas por otras compañías en alguna otra industria. A pesar de que la industria en la que estamos no es tan importante, todavía no quieren vernos superando a las empresas estadounidenses y quieren suprimirnos. Desafortunadamente, esta presión de los Estados Unidos se ha convertido en un catalizador para el crecimiento en la industria 5G.

05 ¿Es Huawei probablemente la víctima más prominente de la guerra comercial entre los Estados Unidos y China?

Ren: No lo creo, porque prácticamente no tenemos ventas en el mercado estadounidense. El único impacto que podríamos tener sería de otros países occidentales que tienen una buena relación con los Estados Unidos. Los países europeos ciertamente no quieren que su información sea transmitida a China. Definitivamente tampoco quieren ver esta información transmitida a los Estados Unidos. La razón por la que la canciller alemana, Angela Merkel, no le dio la mano al presidente Trump fue porque ella insistió en mantener los datos europeos en Europa.

Alemania ha propuesto que las redes se construyan con equipos de múltiples proveedores, lo que significa que algunos equipos serían de China, algunos de los EE.UU., y otros de terceros países. Es como construir un muro alrededor de los datos que ningún país puede penetrar, usando “ladrillos” suministrados por diferentes países. De esa manera, los datos alemanes estarán bien protegidos. Apoyamos esta propuesta de Alemania.

El Sr. Yang Jiechi, miembro del Bureau Político del Comité Central del Partido Comunista de China (PCCh) y director de la Oficina de la Comisión de Asuntos Exteriores del Comité Central del PCCh, hizo una declaración en la Conferencia de Seguridad de Múnich de que el gobierno chino siempre requiere que las empresas chinas cumplan con las normas internacionales y las leyes y regulaciones de los países donde operan, y que China no tiene una ley que exija a las empresas instalar “puertas traseras” o recopilar información extranjera. En la conferencia de prensa realizada después de la reciente sesión de la Asamblea Popular Nacional, el primer ministro Li Keqiang también dejó claro que el gobierno chino no exige que las empresas chinas “escuchen” a escondidas a otros países. El mes pasado hablamos con el Ministerio del Interior de Alemania, expresando nuestra voluntad de firmar un acuerdo de no espionaje con el gobierno alemán, en el cual prometemos que las redes de Huawei no contienen

puertas traseras. También estoy dispuesto a impulsar al gobierno chino para que firme un acuerdo para no instalar puertas traseras y un acuerdo para cumplir con el GDPR con el gobierno alemán. Será difícil para los EE.UU. recopilar información de los lugares de Europa donde se implementa el equipo de Huawei.

06 **Quisiera volver al tema de la guerra comercial. Desde un punto de vista más amplio, algunos opinan que ya es una nueva Guerra Fría porque China se está convirtiendo rápidamente en una superpotencia y está amenazando la posición número uno de los Estados Unidos. En este sentido, ¿Es Huawei el objetivo perfecto en esta batalla de los EE. UU. para atacar y contener a China?**

Ren: Lo que usted dice tiene mucho sentido, y he tenido preocupaciones similares. A algunos países occidentales les gusta tomar partido en ciertos asuntos. Si China y Rusia deciden comenzar a hacer lo mismo, se puede dar inicio a otra Guerra Fría.

Si Occidente no quiere otra Guerra Fría, necesitan ser más abiertos y apoyar el desarrollo de otros países.

La guerra comercial de Estados Unidos está haciendo que el mundo sea más radicalizado y desequilibrado. Debemos ver que el mundo está madurando y que

la sociedad de la información que se avecina ha desempeñado un papel importante en equilibrar las cosas. Ciertamente no queremos que el mundo vuelva a caer en una Guerra Fría. Esperamos que China se abra más cada día. Si Europa impulsa más su comercio con otros países y aumenta su volumen en más de mil millones de euros, habrá menos conflicto y más paz en todo el mundo. Además, los países europeos tendrán más dinero disponible para ayudarles a resolver problemas internos. Creo que todo el mundo debería centrarse en el desarrollo económico: necesitamos buscar la paz y el desarrollo económico compartido.

07 Si se tratara de una nueva Guerra Fría, sería muy malo para la economía mundial, y para compañías como Huawei, Daimler, Siemens, etc. ¿Teme una nueva era de proteccionismo en todo el mundo?

Ren: No creo que este nuevo proteccionismo dure mucho. Las grandes empresas occidentales, no nosotros, son las que están más preocupadas por el proteccionismo. Su mayor preocupación sería una orden ejecutiva de la Casa Blanca que diga: “No puede vender sus productos a China”. Para esas compañías occidentales, si no pueden vender sus productos a los 1.300 millones de consumidores chinos, sus estados financieros y precios de las acciones se verán afectados

gravemente, al igual que sus mercados. Algunas pequeñas empresas innovadoras han desarrollado productos de vanguardia. Si Estados Unidos no les permite vender sus productos a China, ¿qué deben hacer? Podrían mudarse a China o Alemania, porque como compañía, si no pueden vender sus productos, morirán de hambre. Cuando los Estados Unidos intentan imponer sanciones a otros, con la esperanza de verlos ir cuesta abajo, también están en declive.

08 **Es básicamente una guerra fría. Estados Unidos acusa a una compañía como Huawei por espiar a favor de China mediante el despliegue de su tecnología. ¿Ha visto alguna prueba? ¿Vio algún documento que sea la base de estas acusaciones en su contra?**

Ren: Nos hemos esforzado mucho para demostrar quiénes somos realmente, pero el gobierno de los Estados Unidos no nos cree. Ahora, deben proporcionar datos y pruebas para respaldar sus acusaciones contra Huawei.

Entonces, ¿Es solo un cuento de hadas? ¿No es verdad lo que dicen los norteamericanos?

Ren: Ciertamente.

09 **Después de los ataques del gobierno de EE. UU., hemos visto una gran discusión a nivel global sobre la**

credibilidad de la tecnología de Huawei. ¿Qué debe hacer para restaurar la confianza en la tecnología de Huawei?

Ren: No creo que necesitemos reconstruir esa confianza. Nuestros clientes, incluidos los de Occidente, han construido su confianza en nosotros durante los últimos 20 a 30 años. Esa confianza ha sido probada por los hechos históricos. Esa confianza no va a desaparecer solo porque algunas personas autorizadas se manifiesten. Si bien el mundo entero está prestando atención a este tema, deberíamos dar un paso atrás y preguntar qué contribuciones ha hecho Huawei a la sociedad en general.

Huawei ha contribuido con cerca de 90.000 patentes en todo el mundo. Todas nuevas patentes. Sabemos que hay algunas empresas con una trayectoria más larga que tienen cientos de miles de patentes, pero no han contribuido tanto como nosotros a las nuevas redes. No importa si Estados Unidos lo admite o no, sus redes de información no pueden pasar por alto las patentes de Huawei.

En segundo lugar, no solo hemos conectado a tres mil millones de personas en todo el mundo, sino que también hemos establecido conexiones con todo tipo de sectores empresariales, como el financiero. Si Huawei desapareciera, eso sería una amenaza para el mundo.

En tercer lugar, si Huawei actuara maliciosamente en un país cualquiera, como instalar una puerta trasera en nuestros equipos, perderíamos nuestros negocios en más de 170 países. Si eso sucede, ¿cómo podríamos pagar nuestros préstamos bancarios? Los empleados de Huawei podrían dejar la compañía, pero yo no. Esto sería peor que la muerte para mí. ¿Cómo podría permitir instalar puertas traseras?

10

Cuando se trata de la seguridad de la información, ¿confía en empresas de tecnología de EE. UU., como Google, Amazon y Facebook?

Ren: Si intentáramos construir una red de información que proteja a absolutamente todos, el coste sería enorme. No habría manera de vender nuestros productos. Nuestras redes solo protegen contra competidores hostiles y ataques maliciosos. No tenemos este tipo de competidores entre las compañías occidentales, por lo que no nos protegemos contra ellas. Tampoco nos protegemos contra el gobierno de los EE. UU., el gobierno alemán, el gobierno chino o ningún otro gobierno. No reenviarán información sobre nosotros a nuestros competidores.

11

La falta de confianza en la tecnología de Huawei también es algo cultural. La protección de datos es

un principio central de la digitalización para la gente en Europa. En China, la protección de datos no es tan importante. En este sentido, ¿comprende las preocupaciones de los ciudadanos y políticos europeos?

Ren: Por supuesto. Huawei cumple firmemente con el GDPR. Sin embargo, el papel de Huawei es solo proporcionar equipos. Las redes son propiedad y están controladas por operadores de telecomunicaciones y proveedores de servicio de Internet. Huawei es solo un proveedor que proporciona equipos de red. Somos como un proveedor de grifos de agua.

12

Usted mencionó la buena y profunda relación entre Huawei y Alemania. La canciller Merkel se negó a boicotear a Huawei en la construcción de la red de Alemania. ¿Ha habido alguna discusión entre Huawei o el gobierno chino y Alemania en ese caso?

Ren: No sé lo que piensa el gobierno chino. No me lo cuentan.

¿Está contento con el gobierno alemán manejando el asunto?

Ren: Es justo como deberían manejarse estas cosas. Para garantizar la ciberseguridad, tenemos que pasar todas las pruebas de mercado, incluidas las verificaciones tecnológicas, en lugar de simplemente

llegar a una conclusión infundada. ¿No está Alemania estableciendo un estándar de seguridad común? También debemos cumplir con esta norma. Por supuesto, independientemente de dónde esté ubicada la empresa, debe proteger la privacidad, seguir el GDPR y nunca instalar puertas traseras.

¿Y no teme que eso vaya en contra de Huawei?

Ren: No estoy preocupado por eso. No tenemos ningún problema, y estamos dispuestos a aceptar este tipo de supervisión. Cuanto más estricta sea la supervisión, mejor estaremos. Algunos tienen miedo de este tipo de supervisión, pero no voy a decir quiénes son. Creo que usted puede adivinar.

13

¿Tiene algún nuevo plan de inversión en Alemania?

Ren: Sí tenemos. Hemos establecido muchos centros de investigación en Alemania y compramos una fábrica en Weilheim para producir equipos de alto rendimiento. Vamos a trasladar nuestras instalaciones de fabricación para productos de vanguardia a Europa paso a paso. Recientemente, compramos 207 hectáreas de tierra en Cambridge para la producción de chips ópticos. Y algunas de nuestras instalaciones de producción para estaciones base 5G podrían ubicarse en Europa. Alemania es uno de nuestros lugares preferidos.

Además de nuestra inversión en Alemania, muchas tecnologías y equipos utilizados aquí en China son también alemanes. Ustedes han visitado nuestra línea de producción inteligente. Gran parte de nuestro equipo es de Alemania. Nuestro software proviene principalmente de Siemens y Bosch, y algunos son de Dassault de Francia. Dado que Huawei crece rápidamente, posicionaremos a Europa como una segunda base estratégica para Huawei.

La colaboración de Huawei con Leica es un ejemplo perfecto de nuestra cooperación con Alemania. El trabajo de Leica se basa en la física, y el de Huawei se basa en las matemáticas, por lo que las dos compañías se refuerzan mutuamente trabajando juntas. El centro de investigación establecido conjuntamente por las dos compañías está ubicado en el mismo pueblo donde se encuentra Leica. En los últimos años después de comenzar a trabajar con Huawei, el negocio de Leica ha crecido rápidamente.

14 **Alemania y Reino Unido rechazaron por igual la práctica de boicotear la tecnología solo por el país en el que se produce. Pero todavía quedan algunas dudas. China no tiene una democracia como la alemana, y muchas empresas en China están muy cerca del gobierno. ¿Qué tan cerca está Huawei del gobierno? ¿Cuál es la relación entre Huawei y el gobierno chino?**

Ren: Seguimos las leyes de China y pagamos impuestos al gobierno chino.

15 **Usted es uno de los líderes empresariales más famosos de este país. Normalmente hay una relación estrecha entre tales líderes empresariales y el gobierno. ¿Cuándo fue recibido por última vez por el presidente Xi?**

Ren: Eso fue en 2015, en el Reino Unido. El presidente Xi estaba allí visitando nuestra oficina local, así que lo acompañé durante esa visita.

16 **El éxito de Huawei es increíble. Usted construyó una pequeña empresa que ahora se ha convertido en una realmente muy grande. ¿Ha sido posible sin la ayuda, directa o indirecta, del gobierno?**

Ren: Desde el primer día en que se fundó Huawei, nos hemos centrado completamente en una sola cosa: crear valor para nuestros clientes. El límite comercial que establecimos para nosotros mismos fue la industria de las comunicaciones. En nuestros primeros días, teníamos solo dos medidores y un osciloscopio para trabajar. Fue entonces cuando recién comenzamos, y decidimos enfocarnos en nuestros clientes. Nos hemos centrado en un solo punto, desde que éramos varias docenas de empleados, a varios cientos, miles, decenas de miles, y ahora 180,000

empleados. Todavía mantenemos nuestro enfoque en ese punto, para el cual invertimos mucho. Actualmente, nuestra inversión en I + D alcanza los \$ 20 mil millones de dólares anuales. Enfocamos nuestros esfuerzos y recursos en un área muy estrecha, que es la forma en la que hemos logrado avances.

17 **Usted ha dicho que Huawei no tiene una relación especial con el gobierno. Sin embargo, tomo como ejemplo un caso concreto: el de Nueva Zelanda, que realizó un boicot contra Huawei. Y posteriormente, China ejerció presión sobre Nueva Zelanda. Entonces, ¿existe una conexión?**

Ren: Ya no instalaremos una red 5G en Nueva Zelanda o Australia. El gobierno chino no entendió nuestras intenciones y sus esfuerzos podrían ser en vano.

18 **¿Alguna vez le ha pedido el gobierno chino a Huawei que haga algo especial?**

Ren: Nunca.

19 **Pero en la ley china, existe una relación entre las empresas y el gobierno para colaborar en la seguridad nacional, ¿cierto?**

Ren: En la Conferencia de Seguridad de Múnich, Yang Jiechi, miembro del Buró Político del Comité Central del Partido Comunista de China (PCCh) y director de la Oficina de la Comisión de Asuntos Exteriores del Comité Central del PCCh, dejó muy claro que el gobierno chino siempre exige que las empresas chinas respeten las normas internacionales y las leyes y regulaciones de los países donde operan, y que China no tiene una ley que exija que las empresas instalen “puertas traseras” o recopilen información extranjera. El primer ministro Li Keqiang también reiteró este mensaje en una conferencia de prensa. ¿Acaso el gobierno chino no ha dejado clara su postura?

20

Al comienzo de los ataques estadounidenses contra Huawei, su hija fue detenida en Canadá. ¿Cuál es su opinión y comentario sobre ese caso?

Ren: Creo que los Estados Unidos deben presentar sus evidencias. Si no presentan pruebas suficientes, tengo motivos para creer que fue detenida como rehén político. Creo que lo que realmente importa en un Tribunal son los hechos y las pruebas.

¿Con qué frecuencia se comunica con su hija?

Ren: Nos llamamos todo el tiempo cada vez que queremos hablar. Los estadounidenses que están

escuchando nuestras llamadas deben estar trabajando muy duro. No saben cuándo podríamos hacer una llamada. Puede que no haga una llamada durante días, y solo se quedan esperando. Están trabajando muy duro.

21 **La situación legal entre Huawei y los Estados Unidos es bastante complicada. Hemos visto el boicot de los Estados Unidos, hemos visto el arresto de su hija, y tenemos sus acusaciones legales contra el gobierno de los Estados Unidos. ¿Cuál cree que será el final de ese asunto legal?**

Ren: No se trata solo de las demandas judiciales de Estados Unidos contra Huawei. También puede suceder al revés.

22 **¿Cree que haya alguna posibilidad de triunfo de su demanda contra el gobierno de los EE. UU.?**

Ren: Seguimos creyendo en la separación de poderes de los Estados Unidos, en la independencia de su sistema judicial y en la fortaleza de su sistema legal. Creemos que vamos a ganar. Si Huawei gana el caso, demostrará que Estados Unidos tiene un gran sistema judicial. Si Huawei pierde el caso, pero EE. UU. todavía no presenta pruebas sólidas para fundamentar sus cargos contra Huawei, también se demostrará nuestra inocencia.

23 ¿Qué está haciendo ahora Huawei para mejorar su imagen en los Estados Unidos?

Ren: EE. UU. está haciendo campaña contra Huawei, por lo que no tenemos planes de hacer una participación masiva en el mercado estadounidense. No tenemos más remedio que defendernos en los tribunales.

24 Hace algunas semanas, Huawei envió una invitación para un evento en Shenzhen. La embajada china también envió la misma invitación a los periodistas. No creo que sea la forma correcta de recuperar la confianza, ¿no le parece?

Chen Lifang: Publicamos una carta de invitación abierta en los medios de comunicación. Los informes de que la invitación fue emitida a través de la embajada son falsos.

Ren: Esperamos que más periodistas puedan venir y ver al verdadero Huawei. El campus de Shenzhen es solo una de nuestras instalaciones en todo el mundo. Tenemos instalaciones en otras ciudades importantes de China, como Beijing, Shanghái, Hangzhou, Nanjing y Suzhou, así como en Múnich, Bonn y otros. Hemos establecido instituciones de investigación en muchos lugares del mundo. Realmente no se puede entender el panorama general de Huawei sin echar un vistazo a todos estos lugares.

25 Huawei es una empresa de tecnología líder en diferentes productos. Su filosofía se basa en trabajar duro, y mejorar cada día. ¿Cuál es la próxima gran innovación que Huawei está preparando?

Ren: Creo que nuestra innovación futura seguirá orientada a proporcionar conexiones de red para todo el mundo.

26 ¿Qué importancia tendrá la IA en el futuro para Huawei?

Ren: Muy importante, e incluso más importante para Alemania, porque la producción en Alemania ya está altamente automatizada y respaldada por las tecnologías de la información. Creo que Alemania está bien posicionada para hacer de la Industria 4.0 una realidad.

¿Entonces las empresas alemanas deberían impulsar más a la IA?

Ren: Sí. Su uso no significa necesariamente que la IA deba fabricarse en Alemania. No importa de dónde provenga la tecnología, siempre que pueda crear riqueza para Alemania, las empresas alemanas deberían adoptarla. Actualmente, los Estados Unidos son los más fuertes en IA. Alemania necesita superar su escasez de mano de obra si quiere lograr un gran avance en el desarrollo de su

industria. Eso explica en parte por qué Alemania ha usado autobuses para transportar a millones de trabajadores de Turquía. Una vez que la Industria 4.0 se haya materializado y la IA se haya desplegado ampliamente, Alemania se convertirá en una nación fuerte en la industria, con un equivalente de 800 millones de personas. Para entonces, Alemania tendrá suficiente capacidad para producir bienes que serán más que suficientes para el mundo entero.

27 ¿Puedo hacerle una pregunta personal? Ahora tiene 75 años. ¿Cuánto tiempo planea seguir dirigiendo Huawei?

Ren: Eso depende de cuándo Google pueda producir un medicamento que ayude a las personas a vivir para siempre.

28 ¿Por qué está usted tan fascinado por la arquitectura europea? Ayer estuve en el campus de Shenzhen y pude ver mucha arquitectura de estilo europeo.

Ren: El diseño de estos edificios en realidad no tuvo nada que ver conmigo. Tuvimos un proceso de licitación abierto y nuestro panel de expertos eligió la propuesta de un diseñador japonés. Recibió su licenciatura, maestría y doctorado en los Estados Unidos, sin hablar nada de inglés. Es un genio en la arquitectura.

29

Usted ha hablado mucho de política global, la guerra comercial, la guerra fría, la política europea y la china. ¿Podría imaginar mudarse a la política en los últimos años de su carrera?

Ren: Soy un hombre de negocios y siempre seguiré siéndolo. Nunca entraría en algo relacionado con la política.

30

Mencionó que Huawei no debería robar a sus clientes. Pero hay empleados de Huawei que han robado tecnología de sus clientes norteamericanos. ¿Cómo sucedió eso?

Ren: Al igual que nos tomamos en serio la protección de nuestros propios derechos de propiedad intelectual, respetamos plenamente los derechos de propiedad intelectual de los demás. Nuestra política deja claro que los empleados tienen prohibido infringir la propiedad intelectual y los secretos comerciales de otras compañías. Ha habido casos aislados de empleados individuales que no cumplen con la política de la compañía. Las tecnologías de Huawei son muy avanzadas y sofisticadas. ¿Cómo podría Huawei convertirse en lo que es hoy robando algunas pequeñas tecnologías? Nuestro éxito se debe principalmente a nuestro enfoque en las matemáticas en nuestros primeros años. Ahora, también estamos prestando atención a algunos dominios generales como la física, la química y la biología. ¿Qué

es la radio? Son ondas electromagnéticas expresadas en ecuaciones matemáticas. Unos pocos casos aislados no representan la cultura corporativa de Huawei.

Chen Lifang: Nuestra empresa está guiada por principios. Si los empleados han hecho algo mal individualmente, se les aplican las normas de conducta establecidas por la empresa.

31

Hay una frase de Confucio que dice que las personas siguen a su líder. Huawei presta importancia a las autocríticas. ¿Cree que este fenómeno se debe a que todavía hay ciertos aspectos viciosos en la cultura corporativa?

Ren: Huawei es una compañía con más de 180.000 empleados, incluidos los empleados extranjeros. Nuestra compañía está creciendo muy rápido, y nuestros programas de educación y capacitación pueden no estar a la altura de nuestro rápido crecimiento. Los empleados que cometen errores son disciplinados por la empresa. Si las cosas malas que sucedieron fueron el resultado de nuestra cultura corporativa, ¿habríamos podido convertirnos en un líder global? Estamos por delante de nuestros compañeros y no solo por un pequeño margen. Es por eso que los Estados Unidos nos persiguen. ¿Dónde obtenemos todas estas cosas que nuestros compañeros no tienen? Por supuesto, los hemos creado

por nuestra cuenta. Somos muy fuertes en investigación básica. Para darle una mejor idea, me gustaría dar un ejemplo: nuestro último teléfono inteligente, el P30, ofrece un zoom de 50x. Eso significa que puedes tomar fotos de las estrellas y la luna en el cielo. También se puede utilizar como un dispositivo de visión nocturna. Usted podría preguntarse cuál es el punto de estas funciones. Estas son fantasías de científicos, y tenemos que entender sus pensamientos.

32

Cuando estaba dando una entrevista con CCTV, dijo que rechazaba la invitación para asistir a una ceremonia que celebraba el aniversario de los 40 años de la Reforma y Apertura de China, porque tenía cosas más importantes que hacer.

Ren: No, no tengo cosas más importantes que hacer. Lo que quiero hacer es centrarme por completo en dirigir Huawei.

¿Es un privilegio poder rechazar esta invitación?

Chen Lifang: Podrías pensar que es un privilegio. Pero para nosotros, esto representa el progreso del gobierno chino, porque el gobierno entiende y acepta que el Sr. Ren haya rechazado la invitación para asistir a esta ceremonia. Esto no tiene nada que ver con un privilegio. En pocas palabras, otros podrían pensar que tales cosas son un honor, pero el Sr. Ren no lo cree.

33 En este momento, muchos empleados de Huawei poseen acciones de la compañía. ¿Tiene algún plan para hacerlo público?

Ren: No, no tenemos planes por ahora, pero tal vez después de 3.000 años. Si eres lo suficientemente paciente, entonces puedes comprar nuestras acciones.

Comentarios finales:

Ren: El día de ayer, los seres humanos capturamos la primera imagen de un agujero negro. Este es el resultado del esfuerzo conjunto de la humanidad. Lo mismo será cierto para el 5G. Nunca piense que el 5G es un producto propietario o patente de Huawei. Para hacer del 5G una realidad, todos necesitamos trabajar juntos y ayudarnos mutuamente. ¡Celebramos por el avance de ayer y las décadas de perseverancia de los astrónomos!

Entrevista de Ren Zhengfei con Time

12 de abril de 2019, Shenzhen, China

Ren: Es un gran placer para mí conceder hoy esta entrevista.

Charlie Campbell: Sé que ha concedido muchas entrevistas recientemente. No quería repasar las mismas preguntas, pero desafortunadamente, tenemos que escucharle con sus propias palabras. Soy consciente de que le resultará muy familiar, pero le ruego que tenga paciencia. Intentaremos hacerlo un poco más interesante.

Ren: Puede ser directo e incluso duro con sus preguntas. Yo seré muy honesto en mis respuestas. Esto no es más que una conversación. Creo que el velo de misterio que cubría a Huawei ha sido retirado, aunque sigue habiendo quien, sencillamente, se niega a creernos. Confío en que este tipo de intercambios sirvan para que al final se nos entienda.

Charlie Campbell: Lo cierto es que la semana pasada estuve recorriendo las instalaciones de Huawei y charlando con sus empleados. Le agradezco mucho esta oportunidad.

01 **Charlie Campbell:** Acaban de publicar el informe anual de Huawei correspondiente al año 2018, que cifra sus ingresos anuales en 107.000 millones de dólares estadounidenses. Huawei ha crecido anualmente

desde su fundación. ¿Qué envergadura cree que puede llegar a alcanzar? ¿Qué objetivo tiene en mente?

Ren: No perseguimos el crecimiento. Aspiramos a proporcionar un buen servicio a la humanidad. Lo único que nos preocupa es que el avance tecnológico no esté a la altura de las necesidades en constante evolución de la gente. El mundo de las telecomunicaciones está pasando paulatinamente a “la nube”, y en la actualidad existe multitud de pequeñas “nubes” por todo el mundo. En el futuro, estas nubes pequeñas estarán conectadas entre sí para formar una nube global y enorme. Lo que más preocupa a Huawei es lograr la capacidad de servir a ese mercado global. Por lo tanto, invertimos grandes cantidades en investigación científica orientada al futuro. Estamos tratando de explorar algunos de los nuevos descubrimientos científicos e invenciones tecnológicas, y preparándonos para crear productos que puedan adaptarse mejor a las necesidades futuras.

Como todo el mundo sabe, en los últimos 500 años China no ha realizado contribuciones significativas en términos de invenciones o descubrimientos científicos y tecnológicos. Esperamos poder marcar la diferencia ahora que el mundo se encamina a la nube. Para ello hemos contratado a un gran número de científicos, y apoyamos a muchos profesores universitarios e investigadores de todo el mundo a explorar el

futuro. Nuestro objetivo es abordar las necesidades de la humanidad, y no el estado financiero de la empresa. Nuestros principios siguen la Ley Bayh-Dole estadounidense, lo que quiere decir que proporcionamos financiación a las universidades sin adueñarnos de los resultados de las investigaciones.

02 Charlie Campbell: Como bien dice, China quedó rezagada en desarrollo tecnológico y no ha cejado en sus esfuerzos por ponerse a la altura de Occidente. El 5G parece ser el ámbito en el que China ha superado a Occidente, convirtiéndose en pionera de este campo. ¿Cree que nos encontramos ante un nuevo paradigma, en el que China estará siempre por delante de Occidente?

Ren: No lo veo posible. En primer lugar, China tiene que aprender y ponerse a la altura de Occidente en educación básica, en especial en escuelas primarias, secundarias y en zonas rurales. Las instituciones de educación superior deben centrarse en la investigación académica, como ocurre con los científicos de otros países. Las tesis doctorales deben estar repletas de conocimientos genuinos. De modo que no podremos plantearnos esta cuestión hasta dentro de 50 o 60 años, tal vez hasta 100, una vez que hayamos sentado una base sólida en este aspecto. Occidente cuenta

con enfoques creativos a todos los niveles, desde la educación primaria hasta la superior. Sin embargo, el enfoque en China está centrado en los exámenes, y así es difícil que los genios destaquen.

Por esto no es probable que China alcance a Occidente a corto plazo en todos los ámbitos científicos y tecnológicos. También por esto hemos estado pidiendo al Gobierno chino que preste más atención a la educación para cambiar la actual situación de atraso en la que nos encontramos. Deseamos que los niños piensen de forma independiente y que China pueda hacer contribuciones tecnológicas en el futuro.

El 5G es solo una herramienta. Su valor y su papel se han exagerado. No creo que la contribución del 5G a la sociedad sea tan enorme como algunos han imaginado.

03 Charlie Campbell: Sé que Huawei presentó en 2018 el mayor número de solicitudes de patentes del mundo. Sin embargo, Estados Unidos sigue acusándolos de apropiarse de propiedad intelectual, e incluso de tener un sistema de bonificación que anima a sus empleados a robar la propiedad intelectual. ¿Se ha apropiado Huawei alguna vez de propiedad intelectual ajena?

Ren: En primer lugar, Huawei respeta mucho los derechos de propiedad intelectual; de lo contrario,

habríamos desaparecido, puesto que nuestra propiedad intelectual habría sido robada por otros.

En segundo lugar, Huawei ha contribuido mucho para impulsar la protección de los derechos de propiedad intelectual en China. Nuestra inversión anual en investigación y desarrollo es de entre 15.000 y 20.000 millones de dólares. Tenemos centros de I+D repartidos por todo el mundo y alrededor de 80.000 empleados dedicados a la investigación y al desarrollo. Somos una empresa líder y esto no se puede lograr apropiándose de lo que es de otros. Las acciones individuales que contravienen este principio son castigadas y no representan a la empresa.

04 Charlie Campbell: Con respecto a las acusaciones de Estados Unidos, ¿cree que su intención es utilizar a Huawei como moneda de cambio para obtener un mejor acuerdo comercial con el Gobierno de Beijing?

Ren: Tal vez.

Charlie Campbell: ¿Cómo se sentiría si Huawei es utilizado como un rehén? ¿Creerá que se trata de una injusticia?

Ren: ¿Acaso vale tanto Huawei? No lo creo. No representa más que un pequeño tomate en el conflicto entre China y Estados Unidos. No desempeña un papel importante.

05 **Charlie Campbell: Su hija fue arrestada en Canadá y se espera que sea extraditada a EE. UU. Hay cargos muy serios en su contra, ¿le preocupa su seguridad?**

Ren: En primer lugar, los cargos deben basarse en hechos; en segundo, se deben justificar con pruebas. A partir de estos dos principios y mediante procesos abiertos, transparentes, imparciales y justos, sabremos si realmente tenemos un problema. Mientras todo sea público, no creemos que haya ningún problema. Por eso, en lo que respecta a esta cuestión, seguimos confiando en los tribunales.

06 **Charlie Campbell: ¿Cree que los cargos en su contra están motivados políticamente?**

Ren: No sé en qué estarían pensando quienes han provocado esta situación. Es posible que así sea.

Charlie Campbell: Imagino que habla a menudo con Meng Wanzhou. ¿Cómo está ella?

Ren: Está muy ocupada estudiando seis cursos online. Espera obtener su doctorado en Canadá. Su madre, que la acompaña en estos momentos, me dice a menudo que Meng Wanzhou está siempre ocupada y de buen humor.

Charlie Campbell: ¿Y los hijos de ella, es decir, sus nietos? ¿Cómo están afrontando esta difícil situación?

Ren: Todavía son pequeños, por lo que no entienden bien qué pasa a su alrededor, aunque sí les preocupa la situación por la que está atravesando su madre. En cuanto tengan vacaciones, volarán a Canadá para estar con ella.

07

Charlie Campbell: El Gobierno de Estados Unidos ha prohibido de momento el uso de productos de Huawei en sus redes. ¿Por qué cree que lo ha hecho? ¿Cuál cree que es la motivación de tal acción?

Ren: Desconozco los motivos. De todos modos, a Huawei no le importa demasiado no estar en el mercado estadounidense. Lo cierto es que nunca hemos estado.

Charlie Campbell: Recientemente ha estado hablando con una gran cantidad de medios estadounidenses para intentar convencer a Estados Unidos de que sus productos son seguros y de que Huawei es una empresa legítima, por lo que entiendo que desean desplegar sus negocios en Estados Unidos. ¿Es así?

Ren: No se trata de que queramos entrar en Estados Unidos ni prestar allí nuestros servicios. La cuestión reside en que Estados Unidos se ha tomado muy en serio nuestra presencia en su país. Esperamos que estas conversaciones sirvan para arrojar luz y para que nos

entiendan mejor. Entrar en el mercado estadounidense no es una prioridad para nosotros, puesto que ya somos los números uno del mundo sin ese mercado. Así, nuestro acceso a él no es tan urgente.

Nuestra intención al hablar con los medios de comunicación estadounidenses es aclarar muchos malentendidos. Por ejemplo, tal vez su concepción acerca de Huawei haya cambiado después de visitarnos. Les invitamos a visitar nuestros mejores laboratorios. Creo que verán que nuestros científicos están en la vanguardia mundial.

En realidad, los científicos y empresarios estadounidenses saben bien quiénes somos. He tenido multitud de contactos con ellos recientemente y vamos a promover una mayor cooperación. Sin embargo, los políticos estadounidenses no nos conocen bien. La idea que tienen sobre Huawei depende más de la cobertura de los medios de comunicación. Si únicamente confían en su imaginación y no vienen a visitarnos en persona, les será difícil entendernos.

Como acabo de decirle, las compañías y los científicos estadounidenses nos conocen bastante bien. Así, considero que los políticos podrían tal vez hablar más con esos científicos y empresarios, y adquirir así un mejor conocimiento acerca de Huawei.

08 **Charlie Campbell:** Acaba de decir que a Huawei no le importa si Estados Unidos compra o no sus productos, puesto que ya son el número uno. Sin embargo, para Estados Unidos, el 5G de Huawei es el más avanzado del mundo. ¿Cree que el Gobierno estadounidense está haciendo un flaco favor a sus ciudadanos al no invertir en Huawei, teniendo en cuenta los beneficios que el 5G podría procurar a la economía estadounidense? Es decir, ¿cree que lo que el Gobierno estadounidense está haciendo perjudica los intereses de la población estadounidense, ya que Huawei podría ayudar a la economía y a la industria estadounidenses con su 5G?

Ren: Creo que la cooperación en aras de una ganancia compartida es vital en el mundo actual. Trabajar juntos para reforzarse mutuamente conducirá a un beneficio compartido. Estados Unidos ha sido un país abierto en los últimos 200 años y es precisamente esto lo que lo ha convertido en la nación más poderosa del mundo. La apertura propicia el desarrollo económico, y la globalización redundará en beneficios para los intereses estadounidenses. Si el Gobierno estadounidense adopta políticas prohibitivas sobre la venta de ciertos productos a ciertos países, las empresas estadounidenses perderán dinero y la economía del país se verá afectada. Así, la apertura es la mejor política para Estados Unidos. China debe aprender de esto y estar más abierta al mundo exterior. De lo contrario, la economía china no podrá seguir desarrollándose.

Deng Xiaoping fue un gran hombre porque abrió al mundo las puertas de China, que habían permanecido 5.000 años cerradas. Gracias a él, China ha logrado cierta prosperidad después de apenas 40 años de esfuerzos.

La gente de mi generación vivió la época en la que China vivía encerrada en sí misma. Nuestros sueños en aquella época no eran vestir ropa elegante, sino comer lo suficiente. Las cosas son totalmente diferentes hoy en día. Somos más que capaces de cubrir nuestras necesidades alimentarias, e incluso disfrutamos de abundante carne. Este es el progreso que China ha logrado, y debemos tomar nota.

Por otra parte, China ha realizado avances políticos sustanciales. Por ejemplo, hace 30 o 40 años, era imposible conceder una entrevista como esta que estamos teniendo ahora. Si me encontrara con usted por la calle, me daría la vuelta y huiría al instante, porque correría un riesgo político por el simple hecho de hablar con usted.

Ahora, estamos charlando cara a cara, como he hecho con otros muchos medios de comunicación. A muchos de ellos les preocupa que yo pueda recibir una llamada telefónica de Beijing diciéndome que he dicho algo malo, pero no he recibido tales llamadas. Esto da muestra de los progresos políticos que China ha

logrado. Creo que este es un progreso que la gente debe reconocer.

Mi opinión es que China y Estados Unidos deben mejorar su cooperación para lograr ganancias mutuas. China es un mercado de 1.300 millones de personas, mientras que Estados Unidos cuenta con una ciencia y tecnología muy avanzadas. Si unimos estos dos aspectos, lograremos un motor que puede impulsar la economía mundial y sacar al mundo de las dificultades por las que atraviesa en estos momentos. Si tuviera la oportunidad de dirigirme a los altos cargos del Gobierno chino, lo único que les diría es que espero que China se abra más.

Charlie Campbell: Si quisiera llamar al Gobierno chino para expresar su sugerencia, ¿cree que desde el Gobierno atenderían la llamada?

Ren: Tal vez, pero no tengo los números de teléfono.

09 Charlie Campbell: El Gobierno estadounidense acusa a Huawei de instalar en sus productos tecnológicos puertas traseras que el Gobierno chino puede aprovechar. Ha declarado que preferiría disolver la compañía a traicionar a sus clientes. Pero, ¿estaría dispuesto a ir a la cárcel y desafiar al Gobierno chino si le exigieran algo así?

Ren: Lo he dicho en el pasado y mi posición sigue

siendo la misma. Si algún país descubre la existencia de puertas traseras en los productos de Huawei, nuestros negocios en más de 170 países se verían gravemente afectados y nuestros ingresos disminuirían de forma drástica. Si esto ocurriera, todos nuestros empleados nos abandonarían. Les sería fácil encontrar otros trabajos con sus conocimientos técnicos y sus capacidades. Yo, sin embargo, tendría que quedarme. Creo que tener que devolver por mi cuenta decenas de miles de millones en deudas bancarias sería más miserable que la muerte. Comparado con esto, ir a la cárcel es mejor opción.

La primera vez que manifesté esta postura, desconocía la opinión del Gobierno chino. Durante la Conferencia de Seguridad de Múnich, Yang Jiechi, miembro del Bureau Político y Director de la Oficina de la Comisión de Asuntos Exteriores del Comité Central del Partido Comunista de China (PCCh), dejó muy claro que el Gobierno siempre exige a las empresas chinas que respeten las normas internacionales y las leyes y reglamentos de los países en los que operan. También señaló que en China no existe ley alguna que obligue a las empresas a instalar "puertas traseras" o a recopilar información extranjera. El Primer Ministro Li Keqiang reiteró además esa posición en una rueda de prensa celebrada al término de la IV sesión de la Asamblea Popular Nacional, en respuesta a una pregunta de Charlie Campbell. Creo que estas dos personas

representan con precisión, en calidad de altos cargos gubernamentales, la posición china. Recientemente, cuando el Primer Ministro Li Keqiang visitó nuestro expositor durante la Cumbre "16+1" de Dubrovnik, nos exhortó repetidamente a no instalar puertas traseras.

Huawei está ahora impulsando la firma de un acuerdo de no espionaje que prohíba la instalación de puertas traseras con varios Gobiernos. También hemos sugerido que se cree un criterio o acuerdo global y único que impida a todos los operadores de telecomunicaciones y proveedores de equipos instalar puertas traseras. Sin embargo, el mundo entero podría tardar un tiempo en ponerse de acuerdo sobre esto. En lo que a Huawei respecta, estamos dispuestos a instar al Gobierno chino a que firme acuerdos con otros gobiernos interesados, mediante los cuales se prohíba específicamente a Huawei instalar puertas traseras o participar en actividades de espionaje. En cuanto a mi ingreso en prisión, puede estar tranquilo; no voy a ir a la cárcel.

10 Charlie Campbel: Sin embargo, el director jurídico de Huawei, Song Liuping, reconoció públicamente el mes pasado que la ley china puede exigir a las empresas responder a las peticiones gubernamentales de asistencia y ayuda contra actividades terroristas y

delictivas. Si les llegara tal solicitud, ¿estaría obligado a entregar información?

Ren: La información no provendría de Huawei, sino de las redes propiedad de las autoridades de seguridad pública. Esto no tiene nada que ver con nosotros.

Charlie Campbell: Pero, ¿cómo tienen las autoridades de seguridad pública acceso a la tecnología de Huawei, a los datos?

Ren: No accederían a los sistemas de Huawei. Conseguirían los datos de sus sistemas de seguridad pública, apoyados por los operadores de telecomunicaciones. Creo que todos los gobiernos de estados soberanos disfrutan de autoridad dentro de sus territorios.

11

Charlie Campbell: ¿Le ha pedido alguna vez el Gobierno chino información confidencial de clientes?

Ren: No, ni una sola vez. La soberanía de las redes la posee el Estado y los operadores de telecomunicaciones del país. Huawei solo es un proveedor de equipos. No tenemos autoridad ni capacidad para hacer nada en las redes. Cuando algo sale mal con los equipos de red y los ingenieros internos de un operador de telecomunicaciones no pueden repararlo, piden a Huawei que realice el mantenimiento. Sin embargo, solo

podemos obtener acceso a las redes después de haber obtenido la aprobación del operador. Una vez acabado el trabajo, devolvemos todos los datos al operador.

12 **Charlie Campbell: Tengo entendido que el Gobierno del Reino Unido está trabajando con Huawei para evaluar la seguridad de sus sistemas y que ustedes le entregaron todo el código fuente para su examen. El Gobierno del Reino Unido no ha encontrado ninguna puerta trasera, pero sí algunos errores y fallos en su software. ¿Le preocupa este tema?**

Ren: La tecnología evoluciona constantemente. No somos magos, sino humanos. Nunca podremos ser perfectos; más bien, seguimos mejorando. Es normal que encuentren aspectos en los que necesitamos mejorar. No estamos diciendo que nuestros equipos sean perfectos, sino que no hay mala fe.

13 **Charlie Campbell: Tiene un pasado como militar. ¿Cómo influye esto en la forma en la que dirige su empresa?**

Ren: Era un ingeniero de bajo rango en el Ejército, y carecía de experiencia de gestión. Comencé como técnico y luego fui ascendido a ingeniero. Lo que pueda saber del Ejército lo aprendí probablemente en internet.

Aprendí de West Point y de las biografías de los generales estadounidenses. Comparé las diferentes formas en que los generales estadounidenses y de la antigua Unión Soviética dirigían sus ejércitos, en busca de inspiración para aplicar lo aprendido en el seno de Huawei.

Puesto que ostentaba una posición de bajo rango dentro del Ejército y apenas tenía experiencia, la mayor parte de cuanto sé sobre asuntos castrenses lo aprendí en internet. Soy una persona con pocos pasatiempos. Aparte de trabajar y revisar nuestros documentos corporativos, leo, navego por internet y hasta pierdo un poco el tiempo con la aplicación de vídeo Douyin [conocida como TikTok fuera de China].

14 Charlie Campbell: Algunos de los primeros contratos de Huawei fueron firmados con el Ejército y con el Gobierno chinos. ¿Qué importancia tuvieron aquellos contratos para el éxito de Huawei en sus inicios?

Ren: En primer lugar, nunca hemos firmado contratos con el Gobierno ni con el Ejército chinos. Nuestros contratos fueron firmados con operadores de telecomunicaciones, que no representan al Gobierno. Merece la pena señalar que, al principio, nuestros equipos no eran tan avanzados, por lo que solo podíamos venderlos en áreas rurales. Ni siquiera teníamos acceso a las administraciones con rango de

condado. Después de décadas de mucho esfuerzo, logramos cierto estatus entre los operadores y conseguimos entrar en las capitales de condado.

15 Charlie Campbell: Hoy en día, Huawei es el número uno del mundo. ¿Cuál es el papel de la empresa en la estrategia "Made in China 2025"?

Ren: Huawei no desempeña un papel importante en la política china conocida como "Made in China 2025". Seguimos nuestro propio camino. Creo que la iniciativa "Made in China 2025" tiene un propósito similar a la alemana "Industria 4.0": acelerar el proceso de industrialización del país. Sin embargo, existe una gran brecha entre China y Alemania en términos de industrialización. En China, una parte significativa de la industria se basa todavía en el trabajo manual, por lo que el primer paso es pasar del trabajo manual y del uso intensivo de mano de obra a la mecanización. El paso siguiente es la automatización y, a continuación, la adopción de las tecnologías de la información. Solo después de completar todos estos pasos podríamos decir que China se encuentra en el mismo camino que la Industria 4.0. Actualmente, gran parte de nuestra industria sigue sin automatizar. "Made in China 2025" solo está indicando a las empresas chinas una nueva dirección. La mayoría de nuestros equipos utilizados en

líneas de producción provienen de Alemania y de Japón, mientras que nuestro software es de Siemens, Bosch y Dassault. Muchos doctorados y licenciados de másteres están trabajando en líneas de producción, operándolas, investigando y mejorando la forma en que funcionan. Básicamente hemos logrado una semi-inteligencia artificial en las líneas de producción.

16 Charlie Campbell: Sin embargo, parece que el Gobierno otorga una gran importancia a Huawei. Después de que su hija Meng Wanzhou fuera detenida, China arrestó a varios canadienses y prohibió las importaciones canadienses de canola, lo que puede ser entendido como un enfriamiento en la relación bilateral. ¿Puede explicar por qué desde fuera parece que el Gobierno chino y Huawei están estrechamente vinculados?

Ren: Desconozco por qué la gente ha llegado a esa conclusión ni lo que significa. Lo que sí sé es que Meng Wanzhou no ha cometido ningún delito en Canadá ni Estados Unidos. Arrestar a Meng Wanzhou ha sido un error. Sin embargo, creo que es correcto que el Gobierno chino proporcione protección consular a sus ciudadanos. Se trata de una ejecutiva de alto nivel de una gran empresa, que fue arrestada sin motivos.

Charlie Campbell: ¿No cree que el arresto de ciudadanos canadienses sin seguir el procedimiento jurídico habitual perjudica la imagen de Huawei?

Ren: Desconozco los detalles de los casos de los que me habla. Solo sé lo que está pasando con Huawei, de modo que no le puedo dar más explicación. Estados Unidos es la nación más avanzada en el campo de la ciencia y la tecnología, y ha disfrutado de un liderazgo absoluto en estas áreas desde hace décadas. En las próximas, seguirá disfrutando de una ventaja relativa. Creo que Estados Unidos debería tener más confianza en el hecho de que Huawei no es más que un pequeño conejito, sin capacidad de perturbar industria alguna, y debe fortalecer la amistad con Huawei y tratarnos de manera justa.

De joven era un gran entusiasta de Estados Unidos y hoy sigo siéndolo. Si lee con atención los documentos corporativos que he publicado en las últimas décadas, podrá descubrir en todos ellos un marcado espíritu americano. Creo que algunos políticos estadounidenses pueden estar equivocados. La forma en que Huawei ha crecido en China, un país socialista, tiene más que ver con lo que yo llamo "capitalismo de empleados", ya que repartimos el capital entre nuestro personal. Así, actuamos como lubricante para la integración de diferentes aspectos, reduciendo la confrontación. ¿Por qué centra Estados Unidos sus ataques contra este lubricante?

17

Charlie Campbell: ¿Se considera socialista?

Ren: No hay que entender el socialismo y el capitalismo como sistemas puramente políticos. Para mí, el socialismo y el capitalismo son solo sistemas de distribución de la riqueza. El socialismo consiste en distribuir la riqueza en función de la contribución del trabajo: aquellos que contribuyen más, obtendrán más. El capitalismo consiste en distribuir la riqueza en función del tamaño de la inversión.

Por ejemplo, si trabajamos en un muelle, y yo solo puedo cargar una bolsa, mientras usted carga tres, sus ingresos deberían ser tres veces los míos. Existiría así una brecha del 200%. Pero, en un sistema capitalista, si usted invierte 10.000 millones de dólares y yo 500.000 dólares, y nuestro margen de beneficio es del 10%, usted ganaría 1.000 millones de dólares y yo solo 50.000. Esta brecha existe porque el capital no tiene vida y puede crecer exponencialmente. Así se ha ampliado la brecha de ingresos.

En Huawei, creemos que aquellos que contribuyen más deben ganar más. Tenemos una curva de distribución jerárquica, pero creo que la brecha de ingresos no debe ser demasiado significativa. Es lo que Deng Xiaoping propuso: que China desarrollara una economía de mercado socialista. El socialismo hace hincapié en la equidad, mientras que las economías

de mercado permiten diferencias. Los principales contribuyentes merecen ser recompensados más, pero la disparidad no debería ser demasiado significativa, como acabo de decir. Debería haber un equilibrio. ¿Por qué fracasó el socialismo en el pasado? La respuesta es porque muchas personas entendieron la equidad como igualitarismo.

Deng Xiaoping explicó que “China se encuentra en la etapa inicial del socialismo”. ¿Qué quiere decir “etapa inicial”? Quiere decir que reconocimos la existencia de la brecha de ingresos. Otra de las máximas más conocidas de Deng fue la de “dejar que algunas personas se enriquezcan primero, para que ayuden a enriquecerse a los que vienen detrás”. La teoría de Deng es similar al protestantismo, ¿no cree? La cultura católica siempre se centra en las obligaciones comunales. Sin embargo, la reforma de Martín Lutero permitió a los individuos mantenerse solos, lo que desembocó en 500 años de prosperidad en Occidente.

18

Charlie Campbell: El gobierno chino le dio un premio recientemente para celebrar los 40 años de apertura y reforma, y tengo entendido que lo rechazó. ¿Puede explicarnos por qué?

Ren: ¿Cree que me importa la fama? ¿Me considera el tipo de persona que desea ser famosa? Soy una persona

dedicada a mi trabajo. Si hubiera aceptado ese premio, habría tenido que asistir a muchos eventos sociales y las administraciones de diferentes niveles me habrían cubierto de honores, lo que no me dejaría tiempo para revisar los documentos corporativos. Prefiero centrarme en cómo hacer de Huawei una empresa mejor. Es más práctico. ¿Qué tiene de malo dejar la gloria para los demás?

Todo el mundo sabe que no me importa demasiado el pasado. He conseguido algunos títulos honoríficos, pero los he perdido casi todos. Ni siquiera conservo un solo recuerdo. Miro únicamente hacia delante y no quiero detenerme para aceptar un premio. Si fuera el tipo de persona a la que le gusta recibir premios, tendría muchos. ¿Significan muchas medallas que soy una persona capaz? ¿Me servirían para crear un mejor 5G?

Charlie Campbell: ¿Es militante del Partido Comunista?

Ren: Sí.

19 Charlie Campbell: ¿No le parece extraño? Se empeña en poner distancias con el Gobierno y no acepta sus condecoraciones. ¿Por qué sigue siendo miembro del Partido?

Ren: Ser militante del Partido no significa tener que aceptar un premio, sino creer en él y querer formar parte de una organización. ¿Imagina cuánto metal haría falta

para dar una medalla a los 80 millones de militantes del Partido?

Charlie Campbell: ¿No cree que otros países o clientes extranjeros podrían temer que divida sus lealtades entre el Partido y la empresa?

Ren: Tengo sentido de la lealtad, pero es hacia mis clientes. En cuanto al Partido Comunista de China, su lealtad es hacia el pueblo chino. Pero, insisto, mi lealtad es hacia mis clientes. No creo que exista ningún conflicto.

20 Charlie Campbell: Las instalaciones que tienen aquí son magníficas. Hay mezcla de todo tipo de estilos arquitectónicos. ¿Lo diseñó usted mismo? ¿De dónde surgió la inspiración?

Ren: Lanzamos procesos abiertos de licitación internacional para los proyectos de construcción, y en ellos participan arquitectos de todo el mundo. Nuestro Departamento de Infraestructuras estudia las licitaciones y selecciona un ganador. Por ejemplo, el arquitecto de nuestro campus del Lago Songshan es el japonés Takashi Okamoto. Cursó sus estudios de licenciatura, maestría y doctorado en Estados Unidos, pero no habla inglés. Es un genio. Es una proeza dibujando y ganó el concurso de licitación. Así es como el campus fue tomando el aspecto que tiene hoy.

Charlie Campbell: ¿Quiere decir que un japonés educado en Estados Unidos diseñó un pequeño pueblo de inspiración europea? ¡Qué interesante!

Ren: Así es, en efecto. Creo que hoy está aquí, en el Lago Songshan. Si desea hablar con él, puedo hacer algunas gestiones para que se conozcan y cenén juntos.

Charlie Campbell: Muy amable, muchas gracias.

21 **Charlie Campbell:** En este momento, Estados Unidos tiene un presidente que realiza declaraciones bastante agresivas hacia China, a la que acusa por ejemplo de destruir empleos estadounidenses. ¿Qué opinión le merece el presidente Trump?

Ren: Creo que, con sus declaraciones, el presidente Trump está recordando al Gobierno chino que China necesita hacer bien las cosas si no quiere acabar siendo superada por otros. Tenemos que prestar atención a nuestro propio desarrollo.

Charlie Campbell: Parecería que está del lado del presidente Trump, y no del Gobierno chino.

Ren: El presidente Trump nos está empujando a cambiar. ¿Acaso no es bueno esto?

22

Charlie Campbell: Por el momento parece haber una división entre Estados Unidos, Australia y Japón, que no permiten la tecnología de Huawei, y la mayoría de los países que sí. ¿Teme que, con el 5G, las tecnologías de todo el mundo puedan dividirse y bifurcarse, dando lugar en el futuro a dos sistemas independientes que podrían tener problemas de compatibilidad?

Ren: Creo que hemos visto muchos giros y vueltas a lo largo de la historia de la humanidad. Mire por ejemplo el viejo sistema ferroviario. Teníamos vías anchas, vías estándar y vías estrechas, lo que causó desafíos y dificultades notables para el comercio mundial. Sin embargo, puesto que los trenes se movían lentamente, el impacto en el comercio global no fue tan significativo. También teníamos diferentes estándares para los equipos de telecomunicaciones. Incluso con la tecnología 4G estamos utilizando tres tipos de estándares diferentes, lo que aumenta los costes de los operadores de telecomunicaciones, y esto repercute en el gasto de los consumidores. Es por eso que todo el mundo está buscando estándares unificados con el fin de reducir los costes, acelerar la conectividad y proporcionar mejores servicios a los consumidores. Ya tenemos estándares unificados para 5G. No es algo tan sencillo como dibujar una línea de separación entre políticos. Si sucediera algo así, los costes serían mucho más altos.

Los actuales estándares unificados para el 5G son el resultado de más de diez años de arduo trabajo de cientos de miles de científicos e ingenieros de todo el mundo. Por eso, no creo que estas normas se reviertan tan fácilmente.

23 Charlie Campbell: Ha mencionado que cree que el impacto del 5G ha sido exagerado. Me resulta extraña esta afirmación, dada la cantidad de fondos y energía que Huawei ha invertido en 5G.

Ren: Tenemos demasiado dinero. Si no invertimos en futuro, la única opción que nos queda es distribuirlo entre los empleados, que engordarán y no podrán correr tan rápido. Este es el motivo por el que decidimos invertir en futuro. Si reducimos demasiado los precios de nuestros equipos, haríamos un daño tremendo a las empresas occidentales y dificultaríamos en gran medida su supervivencia. Si fijamos precios más elevados, dejaremos espacio para que otras empresas puedan subsistir. Así obtenemos altos beneficios con los que apoyamos a las universidades y a los científicos, para que continúen explorando el futuro. Cooperamos con las universidades de acuerdo a los principios de la Ley Bayh-Dole estadounidense. Es decir, damos financiación, pero los resultados de las investigaciones pertenecen a las universidades, y no a Huawei.

24 Charlie Campbell: Nos ha hablado de la aplicación de vídeo Douyin [TikTok]. ¿Qué impacto cree que tendrá la inteligencia artificial en la industria de las telecomunicaciones y en la sociedad en general?

Ren: Creo que la inteligencia artificial desempeñará un papel extremadamente importante, no solo en la industria de las telecomunicaciones, sino en la sociedad en su conjunto. La producción se volverá altamente inteligente, lo que podría aumentar la productividad de forma significativa. Por ejemplo, si los tractores fueran manejados por inteligencia artificial, podrían funcionar 24 horas seguidas, sin descanso. La inteligencia artificial puede funcionar incluso en entornos hostiles o difíciles. Además, incrementará en gran medida la riqueza material e intelectual de la humanidad, por lo que creo que todos los países deben tomarla muy en serio. En la actualidad, Estados Unidos ostenta el liderazgo en el dominio de la inteligencia artificial.

Charlie Campbell: A mucha gente le preocupa que la inteligencia artificial arrebate el trabajo a la gente, dando lugar a disturbios sociales y políticos. ¿Comparte estos miedos?

Ren: Creo que esto no es más que fruto de la imaginación de sociólogos, políticos y escritores, que no conocen bien en qué consiste la inteligencia artificial. Los científicos trabajan en este campo para mejorar la

productividad, optimizar la forma en que las personas trabajan y enriquecer la riqueza material e intelectual de la humanidad. No sé si ha tenido oportunidad de visitar nuestras líneas de producción. En ellas trabaja poca gente, pero yo diría que solo hay una parte que opera gracias a la inteligencia artificial. En el futuro, la eficiencia será significativamente mayor y solo necesitaremos cinco o seis personas para dirigir una línea de producción.

Los países occidentales manejan rentas elevadas, un alto nivel de bienestar social y huelgas sindicales, que han causado algunos reveses en la industrialización de los últimos 20 o 30 años. Algunas industrias incluso han sido reubicadas en países en los que los trabajadores no están sobreprotegidos. Los modelos de producción del futuro requerirán menos personas que los actuales y Occidente podrá poner en valor sus fortalezas. Cuando un robot impulsado por inteligencia artificial pueda hacer el trabajo de diez personas, Estados Unidos se convertirá en una potencia industrial aún mayor, pues contará con una mano de obra equivalente a 3.000 millones de personas.

Charlie Campbell: ¿Cómo ve la sociedad dentro de 50 o 300 años? ¿Seguirá habiendo trabajadores en las fábricas, o estarán operadas por inteligencia artificial por completo?

Ren: Como es natural, habrá algunos trabajadores, que estarán además muy bien pagados. El resto de la gente que no trabaje vivirá bastante bien, sin necesidad de desempeñar ningún oficio. Así, quien quiera trabajar en el futuro deberá estudiar duro y mantenerse al día, acorde con el ritmo que marcan los nuevos tiempos. Creo que todo esto constituirá un avance para la sociedad.

25 Charlie Campbell: ¿Será necesario reformar el sistema tributario para proteger a esas personas que no puedan encontrar trabajo, o no quieran trabajar?

Ren: Cambiar la legislación tributaria es cosa del Gobierno; yo no sé cómo debe hacerse. El Gobierno chino presta atención a Huawei porque pagamos casi 20.000 millones de dólares en impuestos cada año. Los temas fiscales los llevaba Meng Wanzhou, por lo que las autoridades estadounidenses habrán pensado que no podremos pagar nuestros impuestos sin ella. Pero no es así. Somos una empresa que funciona de forma reglada y con procesos bien asentados. Aun faltando ella, la compañía sigue funcionando bastante bien.

Charlie Campbell: ¿Tal vez por eso se le permite hablar de lo que le plazca sin recibir por ello una llamada telefónica desde Beijing?

Ren: ¡Nada de lo que digo es falso! ¿Por qué habrían de llamarme? ¿Crees que he mentado en algo de lo que te he contado?

Charlie Campbell: No, desde luego que no.

26 Charlie Campbell: En Polonia han detenido a un empleado de Huawei, acusado de espionaje. ¿Cuál es su respuesta ante esta acusación?

Ren: Ninguno de nuestros empleados puede infringir las leyes locales. Esta es una política de la empresa y no vamos a tolerar que ocurran cosas así.

Charlie Campbell: ¿Admite entonces que dicho empleado había obrado en nombre de otro poder?

Ren: No lo sé. No obstante, apoyamos las medidas que ha adoptado el Gobierno de Polonia en su legítimo derecho. En primer lugar, trabajamos para garantizar el cumplimiento de las normas, tanto dentro como fuera de la compañía, y aplicamos sistemas de control internos. En segundo lugar, estamos abiertos a someternos a supervisión externa. No podemos permitir que nuestros empleados hagan lo que quieran. Si lo hiciéramos, Huawei se habría derrumbado hace ya mucho tiempo.



Entrevista de Ren Zhengfei con CNBC

13 de abril de 2019, Shenzhen, China

01

Arjun Kharpal, periodista de CNBC: Señor Ren, hace 30 años invirtió 5.000 dólares estadounidenses para fundar Huawei. ¿Cuál era su idea en aquel entonces? ¿Qué expectativas tenía respecto al futuro de la compañía?

Ren: Cuando fundé Huawei no era aún muy consciente de que China se hallaba en un momento de reforma y apertura. El país se dirigía en esa dirección, pero los ciudadanos de a pie no acabábamos de entender del todo esta importante decisión del Comité Central del Partido. En aquella época, el Ejército estaba sobredimensionado, por lo que el Comité Central impulsó continuas reducciones. No éramos los únicos que no entendíamos lo que estaba sucediendo; los propios mandos del Ejército tampoco lo entendían. Creían que se prescindiría solo de las tropas irregulares, y que se mantendrían las regulares. Finalmente, los que formábamos parte del cuerpo irregular fuimos los primeros en salir. Los soldados de los cuerpos de ferroviarios e ingenieros no constituíamos tropas de combate, de ahí que fuéramos los primeros en vernos afectados por los recortes y encaminarnos en otras direcciones. La economía de mercado estaba en sus inicios, al menos en las zonas costeras, en las que había dejado de primar la economía planificada de antaño. El paso del Ejército a la economía de mercado y abierta de Shenzhen no fue nada fácil. No sabíamos cómo actuar.

Trabajé en una empresa estatal y cometí algunos errores por no conocer cómo funcionaba la economía de mercado. Al cabo de algún tiempo, decidí abandonar la empresa estatal y buscar otro camino. ¿Cuál? No tenía la menor idea.

Sin embargo, tuve una intuición: En el sector de las telecomunicaciones se producirían grandes avances. ¿Por qué no buscar oportunidades en ese campo? El mercado era enorme. Pensábamos que vender artículos menores siempre sería fácil. No conocíamos la ingeniería, ni las redes comunicaciones, además para conectar con todo el mundo era necesario cumplir ciertos estándares, de lo contrario sería imposible entrar en la red y poder vender. En realidad, hemos andado un camino plagado de dificultades. Los estándares eran altos y nuestra empresa muy pequeña. No teníamos activos ni tecnología. La situación era extremadamente difícil.

Mi formación es de arquitecto; en el campo de las telecomunicaciones he sido autodidacta y me he centrado en electrónica analógica; es decir, sistemas automáticos de control analógico. Por aquellos tiempos, el mecanismo de control era proporcional, integral y derivativo. Cuando abandoné el Ejército y me integré en la sociedad civil estábamos ya en la época de las computadoras 186, 286 y 386, y la adaptación fue muy dura. Después de colgar el uniforme había que buscar

trabajo para sustentar a la familia. Yo era ingeniero y pensé que, puesto que el sector era enorme, tal vez podría ganar algo de dinero. Fue después de meterme de lleno que descubrí las muchas dificultades, pero ya no había vuelta atrás. En total solo disponíamos de algo más de 20.000 yuanes. La constitución de la empresa llevaba asociados muchos gastos y cuando por fin obtuve la licencia, no me quedó nada. Si decidíamos desistir y buscar otro negocio, no tendríamos capital para hacerlo, así que no había otra opción más que hacer de tripas corazón y seguir adelante.

02

Arjun Kharpal: Estuvo una temporada en el Ejército de Liberación Popular y ha vivido momentos muy difíciles por los que ha atravesado China (incluida la Gran Hambruna). ¿Qué cosas de las que aprendió entonces le sirvieron más tarde, en las fases iniciales de crecimiento de Huawei, para configurar los valores de gestión de la empresa?

Ren: Nuestra empresa no era más que un embrión cuando Ericsson estaba ya consolidada como gran compañía. Veinte años más tarde, el director ejecutivo de Ericsson me preguntó: «¿Cómo se atrevió a entrar en un sector con el listón tan alto?». El listón en el ámbito de las telecomunicaciones era en efecto muy alto en aquella época. Mi respuesta fue: «Porque desconocíamos

que existían tales exigencias. Entramos y fue después de hacerlo cuando nos dimos cuenta de cuál era la situación, pero para entonces, era demasiado tarde para salir».

Si bien sufrí la Gran Hambruna, también atravesé por la época de recuperación económica que la siguió y tuve la oportunidad de participar en la importación de ingeniería francesa. ¿Cuál fue la gran enseñanza que aprendí? Aprendí a soportar las penurias. Cuando uno ha atravesado momentos duros, lo que viene después no supone gran cosa y las dificultades de fundar una empresa se quedan en nada. Cuando éramos jóvenes carecíamos de grandes ideales, no aspirábamos a vestir con prendas de calidad ni a acceder a una buena universidad, sino a comer lo suficiente. Luego, después de entrar en el Ejército, construimos una fábrica de fibra química en Liaoyang, en el noreste del país, para la que importamos equipos franceses que estaban a la cabeza en todo el mundo, con un alto nivel de automatización. En el noreste chino se alcanzaban 20º centígrados bajo cero y nosotros vivíamos en casas de adobe muy sencillas, en su mayoría con goteras y mal aisladas. En el dormitorio tenía que quedarse un soldado de guardia para echar leña al fuego, porque si este se apagaba nos congelábamos todos. Por una parte, sufríamos unas condiciones de vida muy duras, por la otra, construíamos una fábrica con la tecnología más moderna. Eran

días en los que se mezclaban hielo y fuego. Pero nosotros estábamos entusiasmados igualmente. En plena Revolución Cultural, mientras se renegaba de la tecnología, de la cultura y del conocimiento, nosotros participábamos en una construcción que precisaba de conocimiento, de cultura y de tecnología para ser concluida. Las condiciones de vida eran extremadamente duras y el trabajo extremadamente moderno. Aquella situación nos forjó para la vida.

Por entonces no teníamos acceso a material extranjero ni podíamos adquirir instrumentos de inspección, por lo que inventamos uno. Visto hoy en día, aquel aparato no tenía nada de innovación técnica, pero para la época era un invento nada despreciable. Justo comenzaba el proceso de apertura y reforma y renació una atención renovada hacia la tecnología, el talento y la cultura cuando nosotros presentamos aquel invento, que fue magnificado por el país como si se tratara de un gran logro. Aquello nos dio cierto nombre, aunque la fama duró poco. Luego vinieron los recortes en el Ejército y la necesidad de todo un colectivo de cambiar de oficio. Sufrí algunas otras caídas antes de volver a la senda de la economía de mercado.

03

Arjun Kharpal: Acaba de mencionar que el director ejecutivo de Ericsson le dijo que «Huawei había

tenido muchas agallas al entrar de un salto en el sector de las telecomunicaciones». En la actualidad Huawei se ha convertido en el mayor productor de equipos de telecomunicaciones de todo el mundo. ¿Cuál ha sido el motor de desarrollo de la empresa en todos estos años?

Ren: De pequeño no tenía ningún interés ni afición especial. Venía de una familia pobre, por lo que mis principales aficiones eran la lectura, hacer los deberes o resolver ecuaciones en los márgenes de los periódicos. Estos intereses me ayudaron años más tarde, durante la Revolución Cultural, a diseñar basándome en deducciones matemáticas un instrumento que disfrutaría más tarde de un alto reconocimiento por parte del Gobierno. Desde un punto de vista personal, me atrajo en especial la investigación científica por haber trabajado en pequeños proyectos.

Al principio, nada más entrar en el ámbito de las telecomunicaciones, ayudábamos a otros a vender maquinaria en calidad de distribuidores designados, y gracias a esto hicimos algo de dinero. Más tarde los productores dejaron de trabajar con nosotros, por lo que aprovechamos la experiencia adquirida para fabricar conmutadores para un máximo de 40 clientes, que ofrecimos a hoteles y pequeñas empresas. Así, empezamos con dos multímetros y un osciloscopio, y

fuimos avanzando paulatinamente.

Pero antes de esto cometí multitud de errores. No entendía el funcionamiento de la economía de mercado, dejé que me tomaran el pelo y perdí dinero. Al cabo, después de fundar Huawei, pudimos devolver una parte importante de la deuda adquirida por la empresa anterior. Fuimos a juicio y, como no teníamos dinero para pagar a los abogados, me dediqué a leer libros de derecho y comprendí que el mercado se compone de dos partes, mercancías y clientes, y que las transacciones entre ambas están reguladas por el derecho. Si carecíamos de clientes y no teníamos otra cosa más que mercancías, debíamos entender de leyes. Aprendí derecho de manera autodidacta y luego centré todas mis energías en la investigación. Si trabajas en el campo de la investigación científica, tienes que investigar para poder fabricar.

04

Arjun Kharpal: Cuéntenos cómo es su modelo de gestión. Cuando se dirige a sus empleados, a menudo utiliza un lenguaje bélico, con expresiones propias del Ejército. ¿Diría que para usted se trata de una batalla?

Ren: Les hablo del principio de presión. Un tanque puede avanzar por una ciénaga blanda, pero si nos encontramos ante una superficie dura, es más útil una aguja. Nuestras inversiones son limitadas y también

lo es nuestra tecnología... Existen limitaciones de todo tipo, si pretendemos abarcar mucho, no obtendremos resultado alguno. Debemos actuar como una aguja, centrándonos en un punto concreto, para que la aguja logre penetrarlo. Basándonos en este principio de presión, recurrimos a la metáfora del «hueco en la muralla» y ponemos a cientos de personas, a miles, a decenas de miles y a cientos de miles a trabajar en ese pequeño orificio... La inversión en I+D dedicada cada año a este «hueco en la muralla» asciende en la actualidad a entre 15.000 y 20.000 millones de dólares. Así, a menudo hablamos de la carga de munición Van Fleet, inventada por un general estadounidense. Descargando toda la artillería en el mismo orificio, nos convertimos en líderes de un pequeño ámbito, por delante de Occidente. De esta forma, conseguimos tener una base de mercado y acumular capital que, en lugar de repartir, invertimos en ese mismo hueco. De esta forma, poco a poco, hemos comenzado a liderar el mercado en un ámbito muy reducido.

En realidad, las empresas occidentales se comportan de la misma manera. Windows centró sus esfuerzos en desarrollar Windows y Office; Intel en la fabricación de chips... También Amazon y Google operan en espacios muy concretos. Las empresas estadounidenses no son como las chinas, que trabajan en multitud de

industrias sin destacar en ninguna de ellas. Las empresas estadounidenses operan en un ámbito reducido. Lo cierto es que nosotros hemos aprendido de las compañías estadounidenses.

¿Por qué recorro a una jerga determinada? Porque esa jerga es sencilla y comprensible para todo el mundo. No existen términos fáciles con los que explicar las estrategias comerciales, por lo que tomo prestado ese vocabulario.

05 Arjun Kharpal: ¿Cree que el uso de un lenguaje militar hace que sus empleados se motiven o que se asusten?

Ren: Creo que muchos han debido asustarse, puesto que 160.000 empleados nos han abandonado a lo largo de la historia de la compañía. En la actualidad contamos con más de 180.000 empleados, y en total han pasado por nuestras oficinas entre 300.000 y 400.000 personas. ¿Por qué aguantan? Porque deben producir alimento y obtener resultados, o de lo contrario no podrían mantenerse. Quien no puede mantenerse es incapaz de sobrevivir. Así, se han acostumbrado a este vocabulario y ya no hay problema con que se asusten.

06 Arjun Kharpal: Cambiemos de tema y hablemos de las críticas y acusaciones a las que se enfrenta

Huawei. Las voces más contrarias les acusan de «haberse apropiado hace años de derechos intelectuales ajenos para impulsar el desarrollo de la compañía». Hoy en día sigue habiendo gente que mantiene esta opinión. ¿Qué puede responder ante estas acusaciones?

Ren: Nuestra compañía siempre ha respetado los derechos de propiedad intelectual y ha alcanzado acuerdos para la concesión de licencias de patentes con un gran número de empresas.

En primer lugar, nuestra inversión anual en investigación científica es enorme. Por ponerle un ejemplo, en la actualidad tenemos en plantilla a más de 700 matemáticos, a más de 800 físicos y a más de 120 químicos. Contamos con en torno a unas 15.000 personas dedicadas a la investigación básica, que convierten fondos en conocimiento. Dedicamos a esta partida entre 3.000 y 5.000 millones de dólares.

En segundo lugar, cada año invertimos unos 15.000 millones dólares en I+D, un ámbito en el que trabajan más de 60.000 personas, que transforman el conocimiento en productos, que a su vez se acaban canjeando por dinero. En consecuencia, invertimos grandes sumas en esta cadena. Si hubiéramos dependido de robar unas cuantas cosas, no habríamos logrado convertirnos en la empresa

líder que somos hoy. El «liderazgo» no es algo que uno pueda apropiarse.

En tercer lugar, de los 20.000 millones de dólares anuales en inversiones, 3.400 millones están considerados gastos estratégicos. De estos, una parte se destina a catedráticos universitarios, para que lleven a cabo sus estudios. Aplicamos el principio de la Ley Bayh-Dole estadounidense, por la que el Gobierno estadounidense financia las universidades sin ser titular de los resultados de las investigaciones, que pertenecen siempre a dichas universidades. También nosotros estamos invirtiendo sin que los logros de esta investigación nos pertenezcan a nosotros, sino a las universidades, de modo que, de querer utilizarlos, tenemos que obtenerlos por vías comerciales y no mediante la inversión. De esta forma, avanzamos cada vez más rápido. Por supuesto, también las empresas estadounidenses están invirtiendo por todo el mundo y apoyando universidades. Google, entre otros, está realizando una muy buena labor y ofrece salarios seis veces más altos para atraer a los mejores talentos. Nos hemos dado cuenta de que somos demasiado conservadores, de que deberíamos ofrecer salarios cinco o seis veces más elevados para pujar con Google por ese talento.

Así, en lo que a propiedad intelectual se refiere,

creamos. Yo mismo he jugado un papel destacado para animar al Gobierno chino a respetar los derechos de propiedad intelectual, y lo he instado a adoptar un marco jurídico [que los defienda].

Por supuesto, ha habido algunos casos que han afectado a Huawei, pero se trata de ejemplos muy puntuales en los que no se han observado las normas, atribuibles a comportamientos individuales que han sido sancionados.

07 Arjun Kharpal: Señor Ren, abordemos otras críticas a las que se enfrenta Huawei. Algunos gobiernos han criticado la relación entre el Gobierno chino y Huawei, que tachan de preocupante. Esto se debe a su historia como miembro del Partido Comunista y lo que esto podría haber significado en las operaciones de Huawei. Algunos países defienden además que existe el riesgo de que Huawei pueda ayudar al Gobierno chino a realizar labores de espionaje. Son críticas muy duras. ¿Cuál es su respuesta?

Ren: Estamos en China y somos una empresa china, por lo que ante todo debemos cumplir con la legalidad china y luego hemos de tributar al Gobierno. Nuestra relación con el Gobierno chino se limita fundamentalmente a estas dos cuestiones. Contamos con numerosas filiales en otros países, y se dan también estas mismas

circunstancias: observamos las leyes vigentes y pagamos impuestos en esos países. Si no cumpliéramos la ley ni con nuestras obligaciones tributarias en los más de 170 países en los que nos hemos establecido, no podríamos subsistir en ellos. Todo se resume a estos dos principios.

La empresa KPMG se ha encargado de auditar nuestro informe financiero. En cuanto a si disfrutamos o no de apoyo del Gobierno chino, tiene la respuesta reflejada en ese informe financiero. KPMG no podría ocultar esa información de manera deliberada y consciente. En definitiva, nos apoyamos en nuestra propia fortaleza para crecer.

08 Arjun Kharpal: Acaba de mencionar que Huawei observa las leyes de otros países. Las voces extranjeras más críticas destacan además que China acaba de aprobar una nueva Ley de Inteligencia, por la cual las empresas chinas están obligadas a colaborar con el Gobierno en tareas de inteligencia cuando este así lo requiera. ¿Cómo actuaría Huawei en caso de que el Gobierno chino o cualquier otro Gobierno les obligaran a facilitarles datos de sus redes?

Ren: En primer lugar, Yang Jiechi, miembro del Buró Político y director de la Oficina de la Comisión de Asuntos Exteriores del Comité Central del Partido Comunista, ya manifestó durante la Conferencia de

Seguridad de Múnich que «el Gobierno chino siempre ha exigido a las compañías chinas que respeten la legalidad internacional y la legislación de todos los países en los que operan. China no tiene ninguna ley que obligue a las empresas a instalar puertas traseras ni a reunir inteligencia extranjera». En segundo lugar, el primer ministro del Consejo de Estado, Li Keqiang, confirmó una vez más esta cuestión durante una recepción celebrada recientemente en el Gran Palacio del Pueblo. El 12 de abril, durante una visita a la Exposición 16+1 en Croacia, el primer ministro Li Keqiang instó además a nuestros empleados, a «no instalar puertas traseras en las redes». Estas declaraciones muestran la actitud de los dirigentes del país, por lo que no haremos nada de ese cariz.

Huawei no aceptará instrucciones de nadie que le obligue a instalar una puerta trasera. Si en alguno de los 170 países en los que estamos presentes se produjera un escándalo a este respecto, nuestras ventas en esos 170 países se verían mermadas y, una vez ocurrido esto, un alto número de empleados presentaría su dimisión y nos abandonaría, quedándonos únicamente deudas por valor de decenas de miles de millones, que no podríamos saldar. ¿Qué forma de vivir sería esa, dedicada a diario a devolver deudas? Por esto no podemos atender ninguna petición de instalar puertas traseras. No se producirá algo así bajo ninguna circunstancia.

09

Arjun Kharpal: ¿Y si el Gobierno alegara que se trata de una emergencia de seguridad nacional y que Huawei debe transigir? ¿Qué haría entonces? ¿Se rebelaría?

Ren: Así es. No transigiría de ningún modo.

10

Arjun Kharpal: ¿Qué garantías puede ofrecer Huawei a sus clientes para responder por la seguridad de sus datos?

Ren: En primer lugar, mantenemos una relación de cooperación con nuestros clientes desde hace treinta años, lo que demuestra que nuestros productos son seguros. En el futuro, nos comprometemos a no hacer nada que pueda perjudicar los intereses de los clientes, y esto incluye los aspectos relacionados con la seguridad. En segundo lugar, la red está en manos de los clientes, y no en las nuestras. Nosotros únicamente proporcionamos los equipos que componen la red, pero no disponemos de la información de los clientes, por lo que no podemos ofrecer esta garantía de forma unilateral.

11

Arjun Kharpal: Señor Ren, acaba de hablarnos largo y tendido acerca de las distancias existentes entre Huawei y el Gobierno chino. Sin embargo, hemos podido ver cómo altos cargos de ese Gobierno

realizan en ocasiones declaraciones de cara al exterior en nombre de Huawei. ¿Cree que esto es útil para Huawei, u opina más bien que distrae la atención de la compañía?

Ren: Primero, es comprensible que un alto cargo gubernamental esté orgulloso de que en su país exista una empresa destacada. Segundo, Huawei se encuentra en estos momentos en una situación sumamente difícil, sometida a una presión extrema por parte del Gobierno estadounidense. Si el Gobierno de Estados Unidos puede afirmar que Huawei no es una buena empresa, el Gobierno chino también tiene derecho a decir que sí lo es. Se trata de una cuestión de equilibrio. En el pasado nadie ha hablado en nuestro nombre.

Que el Gobierno chino hable bien de nosotros no sirve necesariamente para promocionar nuestros productos. Sin embargo, los reproches del Gobierno de Estados Unidos sí han conseguido que el mundo conozca nuestra valía. ¿A qué países y a qué empresas temía Estados Unidos hace cien años? A ninguno. Estados Unidos es una gran potencia, de forma que el hecho de que tema a una pequeña empresa hace que otros países nos digan: «¿Tan buenos son vuestros productos, que hasta Estados Unidos os tiene miedo? No necesitamos probarlos siquiera; los compramos directamente». Así nos han comprado los

adinerados países petroleros. Estados Unidos nos está promocionando y el resultado es que otros nos compran en grandes cantidades. Por este motivo, la publicidad que Estados Unidos nos hace es positiva. Dicen que no somos una buena empresa, pero lo cierto es que el hecho de que un actor de tal envergadura se preocupe por este «conejito blanco», por este «ratoncito» debe servir para poner de manifiesto que este conejito o este ratoncito son en realidad formidables.

Arjun Kharpal: ¿Quiere decir con esto que Estados Unidos tiene miedo de Huawei?

Ren: De no ser así, ¿a qué viene esta promoción que hace por todo el mundo?

12 Arjun Kharpal: ¿Cree que Huawei se ha convertido en un rehén de las disputas comerciales o de las relaciones bilaterales entre China y Estados Unidos?

Ren: En primer lugar, no tengo muy clara la motivación de Estados Unidos. Tampoco sé cómo esperan solucionar estas disputas comerciales. Sin embargo, considero que nosotros no podemos solucionar el problema. Cuando dos bloques chocan, en la mayoría de los casos, ocurre lo mismo que al colisionar dos sandías, que se rompen con el impacto, sin que esto sirva de nada al comercio chino-estadounidense. En segundo lugar, nosotros no

vendíamos en Estados Unidos, por lo que el hecho de que Estados Unidos haya dicho que prohibirá nuestras ventas no nos afecta en absoluto, como tampoco nos afectará que eleven las tarifas aduaneras.

Si Estados Unidos contaba con convertirnos en cabeza de turco, se ha equivocado. Por otro lado, tampoco podemos solucionar la disputa comercial entre China y Estados Unidos porque, dado que no vendemos nada en ese país, carecemos de capacidad de influir en la relación. En cuanto a las negociaciones bilaterales, no he visto que se haya mencionado el nombre de Huawei en las noticias ni en las conversaciones, lo que demuestra que Huawei no tiene importancia, que no es relevante para la relación sino-estadounidense. Nos debemos valer por nosotros mismos para solucionar los problemas que podamos tener con los Estados Unidos.

13 Arjun Kharpal: Estados Unidos se está dirigiendo a sus socios, incluidos algunos países europeos, para presionarles. Es el caso de Alemania o del Reino Unido, a los que les ha pedido que prohíban el uso de equipos de la marca Huawei. Estos países, como es natural, tienen sus propias posturas. ¿Cree que Europa mantiene una actitud abierta hacia Huawei, o bien opina que tan pronto haya un país que adopte tal prohibición, el resto de la Unión lo imitará?

Ren: En primer lugar, hemos mantenido una relación de treinta años con nuestros clientes, y estos nos conocen bastante bien. En segundo, los consumidores tienen sus propios criterios a la hora de elegir, y no necesariamente se van a guiar por los mismos criterios del país a la hora de escoger un producto, por lo que no nos afectaría demasiado.

Europa alberga por el momento algunas dudas, pero esto tampoco nos afecta. Le daré solo algunas cifras: En el primer trimestre del año, nuestras ventas de terminales han crecido por encima del 70%, mientras que las de equipos de red lo han hecho un 15%. Esto demuestra que seguimos creciendo, que no estamos en recesión y que todo este asunto no nos está afectando de manera significativa.

Que las naciones europeas deseen estudiar la cuestión es, en mi opinión, lo correcto. Alemania ha propuesto la adopción de un convenio mundial único, que garantice que ningún fabricante de equipos pueda instalar puertas traseras y que obligue a firmar un acuerdo de «no espionaje». Apoyamos de pleno esta iniciativa. El mundo entero debería adoptar un único criterio que identifique la instalación de puertas traseras como un acto delictivo. Secundamos esta propuesta.

Cuando estábamos negociando con el Gobierno alemán aún no sabíamos que el Comité Central del Partido Comunista defendía esta misma postura.

Sencillamente abordamos las negociaciones de buena fe. Después de las declaraciones de Yang Jiechi durante la Conferencia de Múnich, del encuentro con periodistas del Primer ministro Li Keqiang en el Gran Palacio del Pueblo y de que, durante la Exposición celebrada en Croacia, este último dijera que «no está permitida la instalación de puertas traseras», consideramos que las conversaciones que habíamos mantenido con las autoridades alemanas podrían gozar del apoyo del Gobierno. Nos gustaría impulsar que los gobiernos de China y Alemania firmen un acuerdo en materia de seguridad cibernética que cumpla los estándares europeos de seguridad cibernética y el Reglamento General de Protección de Datos.

Nuestro gasto en I+D para los próximos cinco años se situará por encima de los 100.000 millones de dólares. Para reestructurar la red, además de abordar cuestiones de simplificación, seguridad y protección de datos, es preciso que los ingresos por ventas superen de los 100.000 millones dólares actuales a 250.000 millones de dólares aproximadamente.

¿Acaso no servirán todos estos esfuerzos para que Europa nos entienda mejor? Si nos entienden, nos comprarán; si no, no nos comprarán. En ese caso venderemos en otros países y, en consecuencia, nuestro mercado se reducirá ligeramente.

14 Arjun Kharpal: ¿Defendería que un acuerdo de no espionaje incluyera a todas las empresas, incluidas las estadounidenses? ¿Cree que esta es la forma adecuada de encarar el futuro?

Ren: Carezco de potestad para exigir a otros países o empresas que cumplan un acuerdo de este tipo, pero respaldamos el planteamiento del Gobierno alemán y tomaremos la iniciativa para cumplirlo.

15 Arjun Kharpal: Meng Wanzhou se enfrenta en la actualidad a una petición de extradición por parte de Estados Unidos. ¿Cómo se encuentra usted desde que fuera detenida en diciembre del año pasado?

Ren: Considero que la cuestión más importante es si ha habido o no delito. No existen los hechos ni tampoco las pruebas. Tanto los hechos como las pruebas deben quedar demostrados ante un tribunal público y transparente, que deberá hacer un veredicto justo y equitativo. Consideramos que esta es la forma esencial de solucionar el problema.

Creo que no deben existir demasiadas pruebas ni demasiados hechos. Desde que fundamos nuestra empresa hemos andado «con el rabo entre las piernas», nunca hemos creído que tuviéramos nada de lo que presumir ni que estuviéramos por encima de ley ni de

la tecnología de ningún país. Si no observáramos la ley, terminaríamos por desaparecer algún día.

La cuestión está judicializada y confiamos en que el proceso legal en curso sirva para zanjar el asunto. Teniendo en cuenta que la ley en Estados Unidos y Canadá es transparente y justa, acataremos las conclusiones que alcancen los tribunales.

16 Arjun Kharpal: Meng Wanzhou no deja de ser su hija. ¿Qué sintió, como padre, después de su detención?

Ren: Mis hijos son ya mayores y han tenido una vida fácil. Enfrentarse a algún revés puede ser positivo. «Sin los golpes de la vida es imposible hacerse fuerte. Los héroes de la antigüedad se forjaban a base de sufrimiento». Creo que estas dificultades son un activo enorme para ella. Una vez superadas, tendrá una voluntad más fuerte, que la ayudará a seguir creciendo.

17 Arjun Kharpal: ¿Ha tenido algún contacto con ella recientemente? De ser así, ¿de qué han hablado?

Ren: Hablamos por teléfono a menudo, únicamente de temas familiares. Sabemos que nuestras comunicaciones están controladas. ¿De qué podemos hablar? De la vida, eso es todo.

18 Arjun Kharpal: Ha comentado en alguna ocasión que antes de ser detenida, Meng Wanzhou tenía intención de dejar la empresa. ¿Cuál será el siguiente paso en su vida personal y su carrera profesional?

Ren: Lo desconozco. Creí que en internet se había difundido la noticia de que tenía la intención de dejar la empresa, por lo que lo mencioné de pasada. Luego me dijeron que la cuestión había sido planteada por ella en una carta que me escribió. No obstante, después de sufrir este revés, no pretende marcharse. Opina que la empresa afronta dificultades, las entiende y está dispuesta a enfrentarse también a ellas.

Es como uno de esos aviones Ilyushin II-2 empleados durante la Segunda Guerra Mundial, y que podían seguir volando, aunque los hubieran acribillado a balazos. Cuando les alcanzaban desde tierra, estos bombarderos se mantenían en el aire, aún envueltos en llamas y destrozados. Esta es la situación en la que se encuentra ahora. Si sale de ella, será una heroína. Creo que se convertirá en una heroína.

19 Arjun Kharpal: Meng Wanzhou no desea abandonar la empresa en la actualidad. ¿Cuál será su papel en la misma, de ser liberada?

Ren: Seguirá haciendo lo que ha estado haciendo hasta ahora.

20 Arjun Kharpal: Me gustaría hacerle algunas preguntas adicionales en relación con la guerra comercial entre Estados Unidos y China. Canadá detuvo a Meng Wanzhou en nombre del Gobierno de los Estados Unidos. ¿Cree que Meng Wanzhou es un rehén de esa guerra comercial?

Ren: Quizás.

21 Arjun Kharpal: Acaba de decir que no se debe tratar a Huawei como cabeza de turco de la relación entre Estados Unidos y China. El Presidente Donald Trump ha manifestado que el caso de Meng Wanzhou podría formar parte de las negociaciones comerciales entre los dos países. ¿Le parecería bien que se hiciera así?

Ren: No sé. Trump no me ha dicho lo que piensa.

Arjun Kharpal: ¿Ha intentado ponerse en contacto con el Presidente Trump para hablar con él?

Ren: No tengo su teléfono.

22 Arjun Kharpal: Si Meng Wanzhou fuera realmente una rehén del conflicto comercial sino-estadounidense, ¿le

parecerían procedentes las acusaciones en su contra desde el punto de vista legal?

Ren: Las acusaciones contra Meng Wanzhou y contra Huawei no son procedentes. El Departamento de Justicia estadounidense ya ha denunciado a Huawei y la compañía se está defendiendo ante los tribunales. Consideramos que no hemos cometido delito alguno. También hemos presentado una demanda en Dallas contra el Gobierno de los Estados Unidos, que deberá defenderse cuando llegue el momento. ¿Dónde están las pruebas de que Huawei ha delinquido?

Estas cuestiones deben solucionarse por la vía jurídica. Las negociaciones no tienen nada que ver con nosotros. Hemos visto las actas de todas las conversaciones y ni Estados Unidos ni China han mencionado a Huawei, muestra de que hay que resolver la cuestión por canales legales. Estoy convencido de que la justicia estadounidense es abierta, transparente, igualitaria y justa.

23 Arjun Kharpal: Ha afirmado que no ha mantenido ninguna conversación con el presidente Trump. ¿Cuál cree que es su estilo de liderazgo o su forma de hacer política?

Ren: Si quiere que le haga una valoración de Trump,

deseo dejar a Huawei a un lado. En este caso, no hablo en nombre de Huawei, sino como un simple teórico.

Opino que Trump es un gran presidente. El caso de que un país democrático haya podido reducir de una forma tan drástica su recaudación de impuestos es único en la historia. La bajada de impuestos energiza a las empresas, que a su vez pueden repatriar gran cantidad de activos invertidos en el extranjero tributando por ellos solo un 12% e inyectando liquidez en las arcas del Estado. El año pasado, las empresas estadounidenses estaban todavía pagando impuestos retrasados, por lo que sus cuentas de resultados no fueron muy buenas. Este año, una vez que se han saldado esos impuestos, creo que su situación financiera mejorará notablemente en el mes de julio. El mercado de valores podría subir en julio, lo que incrementaría la confianza inversora y de los consumidores, y podría revertir en una mejora de la economía del país. Este es el primero de los aspectos por los que afirmo que es un gran presidente.

Pero hay otro aspecto más. Si hoy amedrenta a este país y mañana a aquella empresa, deteniendo a la gente sin criterio, ¿quién querrá invertir en Estados Unidos? Nadie. ¿Quién tributará después de la bajada de impuestos? Las arcas del Estado se vaciarán. Baja los impuestos con la esperanza de que acuda todo el mundo, pero ¿qué se puede hacer si la gente no se

atreve a ir, o después de ir les cierran las puertas y les atacan? Le pongo un ejemplo: Incluso si Estados Unidos abriera el sector de los operadores y les ordenara que compraran productos de Huawei por valor de billones de dólares, tampoco me lo creería ni me atrevería a invertir ese dinero, porque puede cambiar de opinión en cualquier momento y prohibirnos comerciar en su mercado, en cuyo caso, esa inversión de millones quedaría en agua de borrajas. Algo así sería inaceptable.

Después de bajar los impuestos, debería extender una mano amiga para que todo el mundo pueda ver que Estados Unidos es un buen lugar en el que invertir. Si todo el mundo invierte allí, la economía estadounidense experimentará un fuerte crecimiento. Estados Unidos no necesita recurrir a la fuerza militar para conquistar el mundo, ya que cuenta con una ciencia y una tecnología fabulosas, muchas capacidades y poder económico. Con todo esto puede conquistar el mundo sin necesidad de buques de guerra. Los buques de guerra no sirven para nada. ¿Con quién se atreverían? Si atacas a otros, otros te atacarán a ti. Habrá quien no tenga nada que perder, pero Estados Unidos es un país rico que no puede permitirse que lo ataquen sin más.

Por estas razones considero que Trump es un gran presidente, aunque no haya reflexionado lo suficiente

sobre cómo atraer inversión extranjera. Todo esto no tiene nada que ver con Huawei, es una valoración personal y externa.

24 Arjun Kharpal: Hablemos de las negociaciones desde el punto de vista del presidente Trump. Hay quien afirma que el presidente Trump ha logrado que China ceda en las negociaciones comerciales. ¿Cree que el Gobierno chino afronta una mayor presión en esta ronda de negociaciones?

Ren: No soy funcionario del Gobierno ni estoy al tanto de lo que se está discutiendo. Tan solo me ocupo de aumentar mi producción. No conozco ni me importa de qué está hablando el Gobierno, si ha cedido en algo ni si ha logrado alguna ventaja o proteger sus intereses. Únicamente espero que las políticas del Gobierno chino beneficien cada vez más al desarrollo de la producción. Una China fuerte no teme las negociaciones.

25 Arjun Kharpal: Afirma no haber hablado con Trump. Si tuviera la oportunidad de reunirse con él en la misma sala, ¿qué mensaje le trasladaría?

Ren: Cooperación y ganancia compartida. Dos países y dos empresas precisan cooperar para alcanzar la victoria. Estados Unidos es una potencia económica y cuenta

con un gran número de productos de referencia. China tiene un mercado de 1.300 millones de personas que Estados Unidos necesita. China, mientras tanto, necesita la ciencia y la tecnología estadounidenses. Cooperando, estos dos «trenes» podrán ponerse en marcha y sacar a la economía mundial de las dificultades.

Opino que la relación entre China y Estados Unidos es de cooperación y ganancia compartida. No hay más que decir.

26 Arjun Kharpal: Señor Ren, en el pasado ha afirmado que Estados Unidos no conoce la tecnología ni el código fuente de Huawei, y que deseaba invitar al presidente Trump (y a su Administración) a ver la tecnología de Huawei en Shenzhen para disipar sus preocupaciones.

Ren: Son muy bienvenidos a venir a Shenzhen a conocernos.

27 Arjun Kharpal: Durante largo tiempo, los negocios de Huawei en el mercado estadounidense han sido muy pequeños, casi marginales. Ahora, Huawei ha demandado al Gobierno de los Estados Unidos. En una visión a largo plazo, ¿todavía están interesados en hacer negocios en el mercado estadounidense o se trata solo de proteger su reputación?

Ren: Perseguimos sobre todo una política que permita a Huawei disfrutar de un trato justo en Estados Unidos, y que Washington no discrimine a China. En cuanto a si podemos o no hacer negocios allí, esto lo decidirán los clientes, adquiriendo o no nuestros productos, y no Trump mediante declaraciones.

28 Arjun Kharpal: El negocio de consumo de Huawei se cifra ya en decenas de miles de millones. En el pasado ha afirmado que quería poner los móviles inteligentes de Huawei a la cabeza de todo el mundo y a menudo cita a Apple como referencia. Steve Jobs y Tim Cook convirtieron a Apple en una marca del más alto nivel y calidad. ¿Cree que el negocio de consumo de Huawei ha llegado ya a ese mismo nivel?

Ren: Considero a Steve Jobs una de las grandes personalidades de este planeta. El día que murió estábamos de vacaciones en la montaña y mi hija, que lo admira mucho, propuso que guardáramos un minuto de silencio en su memoria. Así lo hicimos. Jobs no solo creó una marca, creó además una época: la era del internet móvil. Su grandeza no es fácil de medir. En mi opinión, su figura es verdaderamente enorme.

Del mismo modo, Apple es una gran empresa. Su grandeza reside en que siempre ha hecho que el mercado se expanda, y no al contrario. Apple abrió

el paraguas y vendió productos a alto precio y con buenas características en un mercado amplio, que permite la supervivencia de otros fabricantes. Si repasamos la trayectoria de Huawei en el ámbito de las telecomunicaciones, veremos que se han cometido errores. Por ejemplo, en un principio fijamos el precio de nuestros productos en función del coste de producción. Nuestros costes de producción son relativamente bajos, por una parte porque el desarrollo tecnológico de la compañía es rápido, lo que nos permite producir a un menor coste; y por la otra, porque hemos importado modelos de gestión occidentales, que han hecho que nuestros costes de operación sean también reducidos. Atendiendo a estas circunstancias, fijamos el precio de nuestros productos a la baja, haciendo que para otras compañías occidentales fuera más difícil subsistir. Ya hemos reflexionado sobre este aspecto.

En la actualidad hemos elevado el precio de nuestros productos, de manera que la gente opina que Huawei es una marca cara que deja espacio a otras empresas. Los ingresos han aumentado, pero también los gastos. No tenemos intención de dar más dinero a los empleados ni a accionistas, sino a las universidades y a los científicos, para que investiguen y exploren un futuro que podría tener mucho que ver con nosotros, o nada.

Nuestro criterio es poner una semilla de sésamo

en un lugar situado a 2.000 años luz, una manzana a 20.000 kilómetros, una sandía a unos cuantos miles de kilómetros y una carga de munición de Van Fleet a cinco kilómetros de nuestro objetivo, para lograr así abrir un hueco que permita un mayor desarrollo en el plano vertical y un espacio más amplio en el horizontal, y que consiga que nuestros productos sean líderes en todo el mundo.

Así por ejemplo, la tecnología de código polar para 5G no ha sido un invento nuestro, sino de un catedrático turco de Matemáticas, Erdal Arikan, que publicó su trabajo en el año 2008. Nuestros científicos leyeron el artículo dos meses más tarde y dedicaron diez años de estudio a crear el actual estándar de 5G. Este estándar que tan potente le parece a Estados Unidos proviene de un artículo de investigación de un profesor turco.

Pensamos incrementar nuestra inversión en este campo, para resolver el problema que plantea la asignación de altos beneficios. No repartiremos estos beneficios entre nuestros empleados, pues de ser así, engordarían demasiado y no serían capaces de seguir corriendo, ni los pondremos tampoco en manos de los accionistas, porque solo atenderían a los intereses del capital. Así no; seremos razonables. Invertiremos más dinero en vanguardia.

29 **Arjun Kharpal:** Acaba de hablarnos de la inversión de Huawei en I+D, incluidos chips de 5G. Huawei cuenta ya con sus propios chips, que utiliza en los productos de la marca. ¿Se han planteado vender los derechos de propiedad intelectual, en especial en el ámbito de los chips, a terceras partes como Apple?

Ren: Somos abiertos con respecto a Apple.

30 **Arjun Kharpal:** Huawei ha innovado mucho en móviles inteligentes y es uno de los pocos productores que ha presentado un teléfono móvil con pantalla plegable. ¿Cree que este tipo de pantallas son el futuro de los móviles o solo una transición?

Ren: Huawei avanza explorando una senda tortuosa, probando con productos que podrían gustar al cliente. En este caso se trata también de una prueba. Finalmente será el mercado el que determine si a los consumidores les gusta o no este tipo de pantallas.

31 **Arjun Kharpal:** Acaba de mencionar a Apple y a Steve Jobs. En China, y en especial en el ámbito de la tecnología, usted está también considerado un líder con una gran visión de futuro. Sin embargo, la influencia de Jobs en el terreno internacional es más relevante. ¿Por qué cree que su capacidad de influencia

internacional no ha alcanzado el mismo nivel que la de Jobs?

Ren: Porque no entiendo de tecnología ni he inventado nada.

Arjun Kharpal: Ha creado la mayor empresa de telecomunicaciones del mundo.

Ren: No entiendo de tecnología, de gestión ni de finanzas. Sencillamente he actuado como «pegamento». He aglutinado a 180.000 empleados y los he animado para que trabajen duro. El trabajo lo han hecho ellos, no yo. No puedo disfrutar de los mismos honores que Steve Jobs. Cuando el Gobierno ha querido darme alguna distinción, me he sentido muy avergonzado. ¿Cómo podría colgarme una medalla por algo que no he hecho?

32 Arjun Kharpal: Hablemos de tecnología. En los últimos diez años, el desarrollo tecnológico ha sido vertiginoso, influyendo en gran medida en el desarrollo de las sociedades, hasta situarnos en un mundo conectado. Después de todos estos años, ¿cree que la tecnología es una fuerza positiva o negativa?

Ren: Creo que la velocidad del desarrollo tecnológico será en el futuro mucho mayor de lo que nos imaginamos. A veces me preguntan cómo será el

mundo en 20 o 30 años, pero es difícil imaginar incluso cómo será en tan solo dos o tres años. Cuando fundamos Huawei, las telecomunicaciones mundiales se encontraban todavía en una fase muy atrasada. Treinta años más tarde, prácticamente todas las aldeas del mundo tienen banda ancha. Esto era inimaginable. La tecnología se desarrollará a una velocidad aún mayor en los 20 o 30 años venideros, en especial la inteligencia artificial, que supondrá un gran avance para la sociedad.

Ya se han sentado las bases para la aparición de la inteligencia artificial: Por una parte, una gran capacidad de computación a gran escala; por la otra, la interconexión masiva por banda ancha. Contamos además con enormes sistemas de almacenamiento, que incluyen almacenamiento de micro computación y computación periférica (edge computing). El actual nivel de desarrollo social ha creado las bases para que la aparición de la inteligencia artificial sea factible, y la velocidad a la que esta se puede desarrollar va mucho más allá de lo que podemos imaginar. Incrementará en gran medida la productividad. Por ejemplo, si un tractor se puede controlar por inteligencia artificial, podrá trabajar 24 horas seguidas sin necesidad de descansos, salvo para repostar combustible. La productividad aumentará de manera significativa, la riqueza material se incrementará y nuestra vida interior también. Así que podemos decir que va en la buena dirección.

Por supuesto, también ha habido científicos que han propuesto una fusión paulatina de la tecnología genética y de la electrónica para crear una nueva especie humana, pero esto no es más que imaginación científica, y no significa que vaya a hacerse realidad. Incluso si esto sucediera, estaríamos hablando de algo que ocurriría a treinta años vista, y para entonces ya habremos ideado las fórmulas para resolver estas cuestiones científicamente. Creo que la actual inteligencia artificial puede incrementar la productividad en gran medida y esto es bueno para la sociedad, pues conllevará un aumento significativo de la riqueza. Estados Unidos es un país desarrollado científica y técnicamente, pero le falta mano de obra. Gracias a la inteligencia artificial, una persona podrá hacer el trabajo de diez, lo que convertiría a Estados Unidos en una gran potencia científico-tecnológica de 3.000 millones de habitantes. ¿No cree que la sociedad podría beneficiarse de infinidad de productos avanzados?

Así, la inteligencia artificial hará que el mundo vaya a mejor, y no a peor. ¿Cabe la posibilidad de que en su proceso de desarrollo se produzcan distorsiones? Pues bien, tenemos las leyes y las normas para gestionarlas. Por esto no es necesario preocuparse en exceso por algunas de las cosas que se leen en la red.

33

Arjun Kharpal: Sin embargo, algunas personalidades del mundo de la tecnología han alertado de los riesgos que puede conllevar el desarrollo tecnológico. El director general de Tesla, Elon Musk, ha advertido en repetidas ocasiones que el desarrollo de la inteligencia artificial podría dejar a la humanidad sin trabajo. Lo cierto es que, en multitud de ámbitos, la inteligencia artificial está demostrando ser más inteligente que la humana, y hay incluso quien afirma que podría reemplazar a toda la humanidad en el futuro. ¿Cuál es su opinión al respecto?

Ren: Al principio reparé en las advertencias de Bill Gates y de Stephen Hawking respecto a los problemas que la inteligencia artificial podría traer a la humanidad. Luego, Bill Gates cambió su discurso y comenzó a hablar del gran avance para la sociedad que supondría la inteligencia artificial. Los temores son comprensibles, pero la humanidad tiene la capacidad de controlar la inteligencia artificial y emplearla de forma positiva. La traducción automática es un ejemplo, pues permite traducir en tiempo real a 70 idiomas sin hacer daño a nadie. La inteligencia artificial reduce la carga de trabajo de mucha gente. Es posible que muchos traductores o analistas de bolsa se vean en el paro, pero siempre podrán reconducirse a otros ámbitos en los que aportarán valor. Por lo tanto, opino que no es necesario preocuparse demasiado por los aspectos negativos, pues tal preocupación podría frenar el desarrollo científico.

34

Arjun Kharpal: Hay quien ha manifestado otro temor, y es que una tecnología con la inmensa potencia de la inteligencia artificial pueda caer en manos de una minoría de empresas tecnológicas, que de esta forma adquirirían un poder inmenso. ¿Cree que una empresa como Huawei podría necesitar en el futuro estar sometida a supervisión por tener en sus manos demasiado poder?

Ren: Los nuevos avances tecnológicos de las sociedades futuras estarán en mano de unos pocos vencedores. ¿Acaso existe en la actualidad una empresa que pueda competir con Microsoft en Office o en Windows? Microsoft es el ganador que se lo ha llevado todo. Cada vez hay más empresas que se hacen con nuevas tecnologías de forma más rápida gracias al hecho de que la tecnología, que es algo inerte, puede ser aplicada muy ampliamente. Es posible que aparezcan monopolios naturales, como bien menciona, que ostenten el control de estas tecnologías. Nosotros apoyamos que exista una supervisión y estamos dispuestos a someternos a ella, de ahí que en conversaciones con el Gobierno alemán hayamos aceptado la supervisión de ese país. Sin embargo, estos monopolios tecnológicos serán buenos para la sociedad, y no al contrario, puesto que no estamos hablando de bombas nucleares ni armamento. ¿Qué mal puede hacer un programa de traducción, por ejemplo, por procesar datos a gran velocidad? ¿Sería mejor que fuera más lento?

La inteligencia artificial es buena para la sociedad y no podemos permitir que el miedo nos haga poner freno a los avances. Experimentando con guisantes, Mendel descubrió la genética, un hecho que en su época no tuvo mayor utilidad y que estuvo hibernando durante más de un siglo hasta que científicos posteriores descubrieron el valor de los genes y del ADN. Sin embargo, China no aceptó las teorías de la corriente de Mendel-Morgan, sino las de Vladimirovich, y perdió por ello muchos años. Ahora hablamos de transgénicos y de edición genética. La mayoría de la gente no está en contra de la edición genética en plantas, ¿por qué no se pueden editar los genes de personas? Si una persona tiene una enfermedad incurable y esta enfermedad se pudiera solucionar mediante la edición genética, aún si la persona muriera unas décadas más tarde por enfermedades o efectos secundarios imprevisibles, resultado de dicha edición, ¿no sería esto mejor que una muerte todavía más temprana? Gracias a la experimentación constante, se han encontrado curas para muchas enfermedades. La ceguera o la sordera congénitas son causadas por un problema genético y la modificación de esos genes podría evitarlas. Google está utilizando inducción nerviosa para devolver la visión a personas invidentes, aunque el resultado no es tan bueno como el de los ojos. La tecnología continúa imparables y hay personalidades con un talento excepcional que han planteado la combinación de la informática y la genética

para fabricar seres humanos en veinte o treinta años. Es esto lo que teme la gente, pero aún no ha ocurrido.

35 Arjun Kharpal: Nos acercamos al final de nuestra conversación y me gustaría preguntarle cuáles son sus planes para el futuro. Ha dedicado treinta años en hacer que Huawei crezca hasta adquirir su dimensión actual. ¿Tiene previsto jubilarse a corto plazo?

Ren: Dependerá de si mi sistema nervioso sigue sano y de si puedo seguir pensando de manera independiente. Es posible que Google dé con una fórmula para evitar el envejecimiento, pero no parece que vaya a llegar a tiempo para mí.

36 Arjun Kharpal: Tarde o temprano llegará el momento en que se jubile. ¿Tiene ya prevista la sucesión?

Ren: Nuestros Estatutos especifican claramente el procedimiento de relevo intergeneracional. Le puedo dejar una copia. El relevo se hará de manera ordenada y no se ejecutará mediante el nombramiento por mi parte de un sucesor. La falta de sucesores no es motivo de preocupación; al contrario, hay muchísimos, y entre ellos no figura Meng Wanzhou.

37 Arjun Kharpal: En una ocasión le preguntaron cómo le gustaría que fuera Huawei en 30 años. Entonces contestó que no sabría cómo sería en dos o tres años, y que le resultaba imposible hablar a 20 o 30 años vista. Le pregunto una vez más: ¿Cuál será la gran tecnología que aparecerá en el sector de aquí a unas décadas?

Ren: Creo que el mayor desarrollo ocurrirá en la experimentación y uso de la inteligencia artificial. En cuanto la dirección de desarrollo de la empresa, por una parte, pretendemos contar con la mejor conexión del mundo, y el 5G se sitúa en esta línea; por otra, ofertar el mejor servicio de computación periférica (edge computing). No estamos interesados en supercomputación ni en computación media, sino solo en periférica. Además de esto, estamos colaborando con numerosos fabricantes en el ámbito del almacenamiento y esperamos lograr algo. Con la computación periférica del futuro, la computación no tendrá lugar en el interior de los dispositivos de almacenamiento, sino al contrario, lo que modificará el modelo Von Neumann. Almacenamiento y computación se encontrarán en un mismo lugar para lograr una mayor rapidez, aunque, como es natural, los grandes equipos seguirán precisando que almacenamiento y computación estén separados. Por último, trabajaremos para realizar aportaciones a la sociedad «en la nube».

El contenido de esta publicación se basa en extractos de las entrevistas del fundador y CEO de Huawei, Sr. Ren con la Prensa.
Es información interna. Su uso para cualquier fin comercial está estrictamente prohibido.



Escanear el código
QR para la Versión
Digital