

ENTREVISTAS CON LA PRENSA

PALABRAS DE REN

2019.07

—
2019.08

VOLUMEN **V**





Tecnología de inteligencia artificial de Huawei: protección de las selvas tropicales

A las selvas tropicales se las denomina “los pulmones de la Tierra”, ya que son de gran ayuda para disminuir el calentamiento global. En Costa Rica, un grupo de biólogos y protectores de las selvas tropicales ya no trabajan solos: usan la tecnología de inteligencia artificial (IA) de Huawei para facilitar las tareas de protección. Este es el modo en que ayudamos a todos a beneficiarse de la tecnología y construir un mundo completamente conectado e inteligente.



Restablecimiento rápido de las comunicaciones en Albania

En enero de 2010, Albania se vio afectada por una tormenta de nieve inusualmente intensa que interrumpió las comunicaciones. Poco después de la nevada, un temporal de lluvias inundó casi un tercio del país. Cuando nos dirigíamos hacia las regiones afectadas, nos abrimos camino con palas y debimos remolcar o empujar nuestros vehículos para que pudieran seguir. Incluso debimos utilizar un helicóptero para entregar equipos. Finalmente, logramos restablecer rápidamente las comunicaciones en las regiones afectadas.



Los héroes se forjan, no nacen.

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

Índice

Julio de 2019

01. Entrevista de Ren Zhengfei con Yahoo Finance	01
02. Mesa redonda de Ren Zhengfei con prensa italiana	47
03. Entrevista de Ren Zhengfei con BBC StoryWorks	73

Agosto de 2019

04. Entrevista de Ren Zhengfei con Sky News	115
05. Entrevista de Ren Zhengfei con The Associated Press	159



Entrevista de Ren Zhengfei con Yahoo Finance

17 de julio de 2019, Shenzhen, China

01

Akiko Fujita, periodista de Yahoo Finance: Muchas gracias por acompañarnos hoy. Quiero empezar haciendo referencia a este magnífico espacio en el que estamos. Ayer tuvimos la oportunidad de visitar el campus de Huawei en Dongguan y vimos muchas aldeas de estilo europeo. Me parece muy curioso. Huawei es una de las principales empresas tecnológicas de China, además de una de las compañías bandera del país. ¿A qué se debe que la estética sea europea?

Ren: El diseño de nuestros edificios salió a concurso y fue realizado por estudios de arquitectura reconocidos a nivel mundial. Nikken Sekkei, una firma de Japón, ganó el concurso para el diseño de nuestro campus de Dongguan. El arquitecto ideó una suerte de museo de arquitectura que reuniera las edificaciones más bellas del mundo, por lo que diseñó el campus de esta manera y ganó el concurso. Nikken Sekkei también consiguió la licitación para la construcción de nuestro Centro Ji Jia, mientras que empresas griegas, rusas y chinas participaron en la licitación para el diseño de la decoración interior. Sus esfuerzos conjuntos han hecho del campus lo que es hoy. Como ve, la decisión la tomaron los arquitectos, y no Huawei.

Akiko Fujita: ¿Podría esto leerse como un símbolo sobre cómo Europa ha dominado la historia y cómo China podría ser la fuerza dominante del futuro?

Ren: No. Se trata únicamente de una cuestión estética. El arquitecto propuso este diseño y nuestros consultores de Shanghai decidieron aceptarlo. Se invitó a una serie de expertos para que participaran en la votación. En realidad, Huawei no tenía voz ni voto acerca del diseño arquitectónico. Los expertos consideraron que era bonito y nosotros lo aceptamos. Cuando terminó la construcción, a todo el mundo le gustó, por lo que sentimos que habíamos logrado el objetivo de crear un campus hermoso. En fin, el arquitecto fue el principal responsable de la toma de decisiones. No hay ningún simbolismo especial detrás.

02

Akiko Fujita: Hablemos de las conversaciones entre Estados Unidos y China, celebradas hace unas semanas en el marco de la Cumbre del G20, durante la cual se reunieron el Presidente Trump y el Presidente Xi. Uno de los puntos de la reunión fue la aprobación de licencias para que los proveedores estadounidenses pudieran volver a vender sus productos a Huawei. ¿Qué envíos se han reanudado desde entonces?

Ren: Creo que no estábamos preparados del todo para la Entity ListEntity List, por lo que al principio sufrimos ciertas presiones. Sin embargo, después de resolver los problemas internos, nos dimos cuenta de que, en lo que respecta a nuestros principales productos, somos

totalmente capaces de valernos por nosotros mismos para sobrevivir sin la fabricación y ni el suministro de EE.UU. Sin embargo, ciertos productos no esenciales precisan componentes estadounidenses, por lo que prescindimos de algunos de ellos para reducir la presión. Más de 80.000 técnicos están trabajando duro para arreglar otros "agujeros" en este "avión acribillado a balazos", y hemos visto muy buenos resultados.

Las declaraciones de Trump en la Cumbre del G20 no han tenido un impacto sustancial en Huawei. Sus comentarios daban a entender que EE.UU. ha dejado de atacar a Huawei injustificadamente. Cuando nos incluyeron en la Entity List, hasta el McDonald's de México dejó de vendernos. Esto parece indicar que no tenían una idea clara de qué productos no eran importantes ni si el suministro a Huawei podía continuar en ese momento. Las palabras de Trump han ayudado a muchas pequeñas y medianas empresas en Estados Unidos, ya que la reanudación del suministro ha incrementado sus ventas. Por supuesto, sus observaciones también permitieron reanudar la producción de una pequeña proporción de nuestros productos. En general, siempre que EE.UU. nos muestre su cara amable, seguiremos comprándole componentes. Creemos que el mundo debe colaborar en última instancia para lograr el éxito compartido.

Akiko Fujita: Acaba de mencionar que algunas pymes han reanudado los envíos. ¿Puede decirnos qué empresas específicas lo han hecho?

Ren: No tengo tan claros los detalles. Creo que se ha reanudado el suministro de la mayoría de los componentes menos críticos. Esto es algo bueno, que puede ayudar a algunas empresas estadounidenses a mejorar su negocio. Pero Estados Unidos no ha adoptado ninguna decisión sobre el suministro de componentes clave. Calculo que necesitan unas dos semanas más. Si ellos no toman la decisión, la tomaremos nosotros.

03 Akiko Fujita: El Departamento de Comercio de EE.UU. ha dicho que concederá licencias para que se puedan suministrar a Huawei los componentes de mayor disponibilidad en el mercado, pero no aquellos elementos que puedan afectar a la seguridad nacional. Me pregunto si no hay demasiada confusión en EE.UU. sobre qué puede poner en riesgo la seguridad nacional. Desde su punto de vista, ¿cuáles serían estos componentes que no se deberían vender a Huawei?

Ren: No hay ningún componente específico que pueda amenazar la seguridad nacional de Estados Unidos. El 5G solo es una herramienta que sirve para que las redes operen más rápido, por lo que es bueno para el mundo.

El 5G no es una bomba atómica. ¿Cómo ha podido convertirse en una "amenaza"?

No tenemos ninguna red en EE.UU. ni planeamos vender allí nuestros productos de 5G, por lo que no podemos representar una amenaza para el país. Creo que Estados Unidos está siendo demasiado aprehensivo. Todos los países deben cooperar para lograr el éxito compartido. Estados Unidos es el país más poderoso del mundo en materia tecnológica y científica, y debería confiar más en sus capacidades para abordar los problemas en el terreno de la seguridad cibernética.

04

Akiko Fujita: Le he oído decir recientemente que EE.UU. les está ayudando mucho al ponerles delante todas estas dificultades, puesto que los están empujando a ser más autónomos. Si este es el caso, ¿qué perspectivas tiene la cooperación futura entre Huawei y sus actuales socios estadounidenses, como Intel, Qualcomm o Micron?

Ren: Si el Gobierno de los Estados Unidos permite que sus empresas nos suministren componentes, seguiremos comprándoles, incluso en aquellas áreas para las que hemos desarrollado alternativas propias. Así hemos venido haciéndolo. El año pasado compramos 50 millones de chips a la marca Qualcomm, aunque teníamos nuestra propia cartera completa. Así, aunque

podemos vivir sin Qualcomm, seguimos comprometidos a trabajar con ellos.

Intel es un proveedor de servidores X86. Nosotros tenemos los servidores TaiShan, alimentados por nuestro propio procesador Kunpeng, y vamos a redoblar los esfuerzos para lograr que nuestros productos sean aún mejores. Si Intel puede seguir suministrándonos componentes para que mantengamos nuestra posición de liderazgo, se los compraremos en grandes cantidades. Esperamos que los servidores X86 de Intel puedan lograr una enorme cuota de mercado en el sector de la comunicación de datos. Nuestro objetivo es obtener una pequeña porción del mercado y no queremos excluir a Intel. Mientras Estados Unidos mantenga una actitud abierta hacia Huawei, seguiremos comprando cantidades ingentes de componentes estadounidenses, incluso en aquellos ámbitos en los que hemos desarrollado nuestras propias alternativas.

Nuestro departamento de adquisiciones tiene como principio no abastecerse de un solo proveedor, sino de dos o tres al mismo tiempo. Cuando solo hay un proveedor para un determinado componente, investigamos y desarrollamos nuestras propias soluciones, para que puedan servir de respaldo. El hecho de adquirir capacidades en ciertas áreas no significa que vayamos a evitar a nuestros socios estadounidenses.

Seguiremos recibiendo a las empresas tecnológicas estadounidenses con los brazos abiertos. No vamos a cambiar nuestra postura al respecto.

05 Akiko Fujita: Huawei debe estar en estos momentos a la expectativa, mientras las empresas estadounidenses esperan las licencias necesarias para poder venderles. ¿Cuánto tiempo pueden aguantar sin componentes estadounidenses?

Ren: No creo que nos encontremos a la expectativa. En lugar de eso, estamos haciendo todo lo posible para garantizar la continuidad del suministro. Desde que se anunció la prohibición, no hemos sufrido interrupción en los envíos ni un solo día. Si las empresas estadounidenses dejaran de suministrarnos componentes del todo, nuestra producción no se detendría ni un único día, sino que incluso la aumentaríamos. Nos enfrentamos a ciertas dificultades porque debemos cambiar las versiones de nuestros productos y, para ello, necesitamos más personal. En lo que va de año hemos contratado a más de 6.000 empleados nuevos, con el objetivo de optimizar o reemplazar las versiones existentes. Durante este proceso, todos los equipos —incluidos investigación y desarrollo, marketing y ventas, y logística— deben buscar nuevas formas de presentar los productos, lo que implica una plantilla más amplia y costosa.

No existe ningún riesgo letal que amenace la supervivencia de Huawei. Cuanto más avanzado es un producto, a menos riesgos nos enfrentamos. Además, contamos con nuestro propio plan B. Así por ejemplo, en el sector del 5G, Huawei es el único proveedor de muchos de los chips de vanguardia. Los chips ópticos de Huawei son los más avanzados del mundo. Podemos vivir sin proveedores estadounidenses en muchas áreas, aunque no es lo que buscamos. Nuestro deseo es trabajar con nuestros socios estadounidenses para asumir juntos la responsabilidad de construir la sociedad de la información. Huawei no es ambiciosa; no queremos dominar el mundo, sino trabajar con nuestros socios para construir la sociedad de la información.

Si Huawei fuera ambiciosa, dominaríamos los mercados más rentables. ¿Por qué estamos trabajando en África, en regiones remotas del Himalaya y en los desiertos? Lo hacemos para servir a la humanidad. El interés comercial no es nuestro único objetivo.

06

Akiko Fujita: Entonces, cuando dice que ha contratado personal adicional para trabajar duro y seguir avanzando, ¿tiene esto que ver con la idea de ser cada vez más autosuficientes? ¿Cuál es su objetivo de producción para productos y componentes propios en el futuro?

Ren: Tenemos que depender del resto del mundo, porque nadie tendrá éxito por su propia cuenta en la sociedad de la información. Hemos de apoyarnos en todos, y esto incluye a EE.UU., por lo que esperamos que adopten una actitud más abierta. Los funcionarios del Gobierno estadounidense no conocen bien a Huawei. Si vinieran a visitarnos, sus percepciones serían otras. Se rumorea que luchamos por sobrevivir, pero lo cierto es que quien venga a vernos podrá constatar que hay mucha gente que come en nuestros comedores todos los días, muestra de que todo funciona como de costumbre.

Abogamos por la apertura, y no tenemos intención de trabajar solos ni de aislarnos de los demás. Incluso si desarrolláramos todos los componentes que necesitamos por nuestra cuenta, seguiríamos comprando a otros, de forma que la mitad de nuestros componentes serían de fabricación propia y la otra mitad ajena. Jamás buscaremos convertirnos en el único proveedor de ciertos componentes expulsando a los demás fabricantes del mercado. Cuando dejen de suministrarnos, recurriremos a nuestros propios componentes; cuando se reanude el suministro, compraremos más a otros. Buscamos la flexibilidad en el suministro, no trabajar solos ni aislarnos del resto. Deseamos que el mundo sea más abierto, pero antes que nada hemos de ser lo bastante fuertes para lograr sobrevivir si los demás

no se abren a nosotros. Si no fuera así, no estaríamos manteniendo esta entrevista hoy aquí. El hecho de que tengamos esta conversación es buena muestra de que somos lo suficientemente fuertes como para sobrevivir, y seguiremos siéndolo. Si viene dentro de tres años, verá que seguimos vivos y hasta es posible que tengamos más edificios nuevos en el campus.

Akiko Fujita: Me gustaría enlazar con algo que acaba de mencionar. Dice que si EE.UU. visitara Huawei, la conocería mejor. ¿Por qué no invita Huawei a la administración estadounidense a venir a verles?

Ren: Las autoridades estadounidenses siempre son bienvenidas. Algunos políticos estadounidenses han pasado por delante sin entrar; también ha habido quienes han preferido esperar fuera, mientras otro grupo conversaba con nosotros. No podemos hacer nada al respecto. Les sugeriría que cambiaran el tinte de los cristales de sus gafas para aceptar la realidad.

La industria y los círculos académicos estadounidenses nos conocen mejor que sus políticos. Recomendaría a estos últimos que escucharan más a los primeros, para así corregir las percepciones erróneas que tienen sobre nosotros.

Akiko Fujita: ¿Ha enviado alguna invitación a la administración estadounidense? ¿Extendería la mano a senadores y funcionarios estadounidenses que

viajen a China y les diría “vengan a echar un vistazo y podremos mostrarles que no somos como ustedes imaginan”?

Ren: Muchos senadores y miembros de la Cámara de Representantes han venido a vernos. Entre ellos figura Rick Perry, gobernador de Texas, a la cabeza de una delegación de una decena de senadores republicanos con los que me reuní e intercambié puntos de vista. Muchos estadounidenses nos han visitado, pero no parece que nadie esté dispuesto a interceder por nosotros. Espero que más gente nos entienda e interceda por nosotros.

Akiko Fujita: ¿Se ha reunido con legisladores estadounidenses?

Ren: No recuerdo sus nombres, pero muchos senadores y miembros de la Cámara de Representantes nos han visitado.

07

Akiko Fujita: De acuerdo. Me gustaría hablar del quid de la cuestión. ¿Por qué cree que Estados Unidos ha dicho que las medidas adoptadas contra Huawei atañen a la seguridad nacional? Empresas americanas como Cisco, T-Mobile y Motorola han acusado a Huawei de robar secretos comerciales y se han presentado ante los tribunales con documentación que

respalda dichas acusaciones. ¿Por qué deberían esas empresas o el Gobierno de los EE.UU. confiar ahora en ustedes?

Ren: Las nuevas tecnologías son muy complicadas. Aunque Estados Unidos tiene grandes fortalezas, no ha desarrollado todas las tecnologías, por lo que ha decidido acosarnos centrándose en una serie de cuestiones insignificantes. Seguimos confiando en las resoluciones de los tribunales estadounidenses, que ya han dictado sentencias sobre algunas de nuestras demandas y han adoptado la decisión correcta en nombre del Gobierno de Estados Unidos.

Estamos muy por delante de las empresas estadounidenses en términos de nuevas tecnologías. Huawei ha obtenido más de 11.500 patentes concedidas por el Gobierno de Estados Unidos y tiene más de 90.000 patentes que sustentan la creación de la sociedad de la información. Estados Unidos debería tener más en cuenta las contribuciones de Huawei a la sociedad, en lugar de buscar defectos en nuestras debilidades, pues de esta forma, nuestra colaboración con ellos sería mucho mejor.

Akiko Fujita: Supongo que lo que estoy tratando de decir es que, visto desde el punto de vista estadounidense, ha habido gran número de litigios contra Huawei y multitud de empresas que han

lanzado acusaciones en su contra. ¿Puede entender de dónde viene la desconfianza del lado americano? Independientemente de que pueda o no estar de acuerdo, ¿puede entender, en virtud de lo ocurrido en los últimos diez años, por qué existe tanta desconfianza hacia Huawei en EE.UU.?

Ren: Se debe a que Huawei está muy por delante de otras empresas de la competencia. Los Estados Unidos se han acostumbrado a ser los primeros del mundo y les cuesta aceptar que haya alguien mejor. Por eso mantienen esa actitud.

Akiko Fujita: Una última observación sobre este tema: Las acusaciones no tienen nada que ver con el momento actual, en el que son líderes en 5G, sino en el hecho de que han llegado hasta aquí robando a otras compañías estadounidenses.

Ren: Huawei ha respetado y se ha opuesto al robo de propiedad intelectual desde el día de su fundación, puesto que también nosotros hemos sido víctimas de estos robos. Ninguno de los litigios ante tribunales de los EE.UU. ha hallado que Huawei robara con intenciones maliciosas propiedad intelectual ajena.

Los éxitos obtenidos se sustentan en nuestros propios esfuerzos. Nuestra inversión en I+D ocupa el quinto lugar en todo el mundo y no cotizamos en bolsa. No tenemos los problemas que Estados Unidos imagina.

08

Akiko Fujita: Medios de comunicación han dado a entender recientemente que Futurewei, organismo de I+D de Huawei, tiene previstos importantes despidos. ¿Cuál es el futuro de la presencia de Huawei en EE.UU.?

Ren: En primer lugar, Futurewei es una empresa estadounidense. Según las regulaciones de la Entity List estadounidense, no puede compartir con Huawei ninguno de sus resultados de I+D. Los empleados de Futurewei tampoco puede mantener contacto alguno con empleados de Huawei. Todo esto dificulta la gestión de la empresa y la colaboración. Ahora hemos de esperar a la interpretación de la Entity List por parte de Estados Unidos, o a que eliminen a Huawei de dicha lista.

Estados Unidos cuenta con la tecnología y la ciencia más avanzadas del mundo. Si desea trabajar con nosotros, aumentaremos la inversión en empresas tecnológicas. En 2018, antes de que Huawei fuera incluida en la Entity List, invertimos 500 millones de dólares en Futurewei. Nuestra intención era invertir otros 600 millones de dólares en 2019, pero ahora no podemos realizar más inversiones, puesto que no nos permiten entrar en contacto ni comunicarnos con los empleados de Futurewei. ¿Cuál será el siguiente paso? Dependerá de lo que nos indique el Gobierno estadounidense.

Akiko Fujita: Solo para confirmar: ¿Quiere esto decir que se están realizando despidos en Futurewei, y que su centro de I+D en EE.UU. ha suspendido las actividades como consecuencia de la inclusión de Huawei en la Entity List?

Ren: Así es. No podemos ponernos en contacto con los empleados de Futurewei ni decirles qué deben hacer. ¿Cómo pueden hacer su trabajo en estas condiciones?

09 Akiko Fujita: Déjeme preguntarle por otra cuestión reiterada en su narrativa. Sé que le han sacado el tema en multitud de ocasiones, pero me gustaría hablar de su pasado militar como ingeniero del Ejército Popular de Liberación. Me consta que usted resta importancia a esa experiencia, pero lo cierto es que la administración estadounidense, que ha decidido incluirles en la Entity List, saca el tema a colación continuamente. ¿Hasta dónde cree que tiene que llegar para convencer a Washington de que no existe relación entre Huawei y el Ejército chino? Me pregunto si ha pensado qué más pueden hacer usted o Huawei para desmentir del todo esa información.

Ren: En primer lugar, nunca he creído que deba convencer a la administración estadounidense de cuál es mi identidad. Mi único objetivo es sobrevivir; esto es de por sí una victoria. En el futuro, tampoco intentaré

aclararle quién soy al Gobierno estadounidense. Soy un hombre limpio y no creo que sea necesario que nadie compruebe si es así o no.

En las empresas estadounidenses trabajan multitud de veteranos. ¿Podemos afirmar, en ese caso, que tales empresas cuentan con el respaldo del Ejército de los EE.UU.? En mi opinión, EE.UU. debería intentar ponerse en nuestro lugar. Desde 1970, más de 50 millones de soldados han abandonado el Ejército en China, y todos ellos necesitan trabajar y ganarse la vida. Que una persona haya sido militar no implica que su empresa guarde relación alguna con el Ejército. Además, yo solo era un miembro de bajo rango en el Ejército.

Nunca he querido intentar convencer a EE.UU. de quién soy, ni lo haré en el futuro. No me importa lo que piensen de mí. Lo que nos importa es lograr la victoria en los mercados. No se puede confiar en otros para pelear y ganar en el mercado. No creo en ningún dios. Creo que solo podemos confiar en nosotros mismos, y en nadie más.

10

Akiko Fujita: Hay otro tema sobre el que ha dado en el pasado diferentes respuestas. Cuando le han preguntado si estaría dispuesto a atender una llamada telefónica del presidente Trump, usted ha contestado cosas como "¿por qué iba a llámame?", "tiene otras

cosas más importantes que hacer" o "no hablamos el mismo idioma". Sin embargo, en otra entrevista reciente, también le he oído decir que sí, que está dispuesto a atender tal llamada. ¿Cuál es su actitud en estos momentos? ¿Si lo llamara mañana, hablaría con el presidente? Es posible que hasta se llevaran bien.

Ren: Podría ser. Mi familia afirma que parecemos tener personalidades similares y que ambos somos un tanto arbitrarios.

Estamos en contacto con el Gobierno de EE.UU., por ejemplo, a través de sus tribunales de Distrito en Nueva York y en el estado de Texas. El Gobierno estadounidense también puede comunicarse con nosotros a través de nuestros abogados, de modo que no hace falta que su insigne presidente haga una llamada. Además, la comunicación telefónica no siempre es lo suficientemente clara. Toda comunicación puede canalizarse a través de nuestros abogados.

11

Akiko Fujita: Les guste o no, lo cierto es que el presidente Trump ha conseguido que Huawei sea incluida en las negociaciones comerciales entre China y Estados Unidos. Hemos podido ver que se han producido algunos cambios desde la última cumbre del G20, y ciertos medios han informado de que el Gobierno chino ha pedido a EE.UU. que rebaje

las presiones contra su empresa, como parte de las concesiones que debería hacer Washington. ¿Está dispuesto a adoptar ese papel? Si el Gobierno chino le pidiera que participara en las conversaciones, ¿estaría dispuesto a hacerlo?

Ren: En primer lugar, Estados Unidos ha interpuesto una demanda en nuestra contra, en lugar de intentar negociar. Estados Unidos es un Estado de derecho, y las cuestiones relacionadas con el derecho deben ser resueltas en los tribunales. Espero que los casos en cuestión se resuelvan rápidamente. Los procedimientos son demasiado largos y lentos. Confío en que nuestros problemas con EE.UU. se solucionen pronto por la vía jurídica. Los abogados tienen ahora la palabra y las pruebas deberán salir a la luz.

En segundo lugar, apenas vendemos nada en EE.UU., por lo que el comercio entre China y EE.UU. no nos atañe. Tampoco vamos a pedir al Gobierno chino que negocie en nuestro nombre.

Trump pretende utilizar a Huawei como moneda de cambio. Si participáramos en las negociaciones, el Gobierno chino tendría que hacer otras concesiones por nosotros. ¿Por qué iba China a hacer concesiones en beneficio de Huawei? Hay quienes afirman que el Gobierno chino podría ceder en algo a cambio de Huawei, pero lo cierto es que no hemos cometido

ningún crimen y no necesitamos que nos salven. Además, las negociaciones no nos servirían de nada. La Cámara de Representantes de EE.UU. ha aprobado una propuesta por la cual no se podría eliminar a Huawei de la Entity List durante al menos cinco años. ¿Cree que podemos esperar cinco años? Imposible.

12

Akiko Fujita: Me gustaría hablar del futuro de los negocios de Huawei. Están presentes en 170 países y me consta que, aparte de China, Europa ha sido un mercado de gran crecimiento. Sin embargo, en la actualidad tienen muchos vientos en contra por las presiones de Washington. Como usted mismo ha señalado, sus perspectivas en Estados Unidos son prácticamente nulas. Australia les ha prohibido, Japón se ha sumado y en Europa las opiniones están divididas. ¿Dónde podrán seguir creciendo en los próximos años?

Ren: En primer lugar, Huawei ha puesto el foco en sus clientes durante más de 30 años. Nuestra prioridad ha sido crear valor para nuestros clientes, cuyos intereses siempre antepone. Durante este tiempo, nos hemos ganado la confianza de la mayoría de ellos, que han seguido firmando contratos con nosotros, a pesar de todas las presiones de Estados Unidos. Esto pone de manifiesto la confianza que depositan en nosotros.

Huawei sigue creciendo. Todo esto servirá para a demostrar que nuestros clientes no están rompiendo su relación con nosotros.

En segundo lugar, Huawei es líder mundial en 5G y en muchas otras áreas, por lo que tenemos plena confianza en que nuestros clientes seguirán comprándonos. La dirección y el ritmo desarrollo no han cambiado. Tendremos que hacer algunos ajustes temporales en los próximos dos años, ya que actualizaremos las versiones de muchos de nuestros equipos y esto llevará cierto tiempo. Durante este período de transición, es posible que el crecimiento se desacelere, aunque por lo que hemos visto, dicha desaceleración no será significativa. Seguimos avanzando en la dirección que nos hemos marcado y que se mantiene inalterable.

Akiko Fujita: ¿Qué quiere decir cuando afirma que necesita tiempo para cambiar las versiones?

Ren: Le pondré un ejemplo. Si una empresa se niega a vendernos un componente determinado, tendremos que reemplazarlo con uno de los nuestros. Es decir, esa versión deberá ser reemplazada, lo que llevará cierto tiempo. Durante este período de transición, sufriremos algunas presiones en términos de capacidad y volumen de producción, que podrían resultar en una disminución del crecimiento para los próximos dos años. No

obstante, pasados dos o tres años experimentaremos una fuerte recuperación.

13 Akiko Fujita: El sistema operativo es uno de los grandes desafíos a los que se enfrentan. Recientemente ha hecho mención a un sistema operativo alternativo, desarrollado por Huawei de manera independiente y que no necesariamente estaría destinado a teléfonos inteligentes. ¿Tiene un plan B para el supuesto de que no puedan emplear Android?

Ren: En primer lugar, me gustaría decir unas palabras sobre nuestro sistema operativo Hongmeng. Se trata de un sistema operativo desarrollado para adaptarse a escenarios futuros, como el internet de las cosas, la inteligencia artificial, el control industrial o la conducción autónoma. La latencia de este sistema es inferior 5 milisegundos y a veces puede quedar por debajo incluso del milisegundo.

Nuestra intención es utilizar este sistema operativo en las aplicaciones del internet de las cosas, como los relojes inteligentes, los televisores inteligentes y los vehículos conectados. Por el momento, no obstante, no tenemos previsto utilizarlo en teléfonos inteligentes. Huawei tiene un acuerdo con Google, cuyo trabajo y éxitos respetamos. Solo vamos a desarrollar nuestro propio sistema operativo para teléfonos móviles

inteligentes cuando Android deje de ser una opción, cuestión que, por ahora, no entra en nuestros planes. El internet de las cosas forma en realidad parte de la industria de la inteligencia artificial, que será enorme en un futuro próximo. El 5G será únicamente una herramienta de apoyo para esto.

Akiko Fujita: Se diría que da por hecho que Google obtendrá una exención del Gobierno estadounidense para poder seguir suministrándoles el sistema Android. ¿Está en contacto con los ejecutivos de Google?

Ren: No, no me he reunido con ejecutivos de Google, pero creo que nuestras dos empresas están trabajando duro para resolver este problema. Nosotros estamos trabajando para desarrollar un sistema operativo alternativo, mientras Google mantiene contactos con el Gobierno de Estados Unidos. Espero que nuestros esfuerzos logren resultados positivos.

14 Akiko Fujita: ¿Cuáles son sus ambiciones en el ámbito del 5G? ¿Necesitan modificar sus expectativas como resultado de estos vientos en contra de los que hablamos?

Ren: No, no hemos modificado nuestros objetivos en materia de 5G. Este año despacharemos 600.000 estaciones de 5G, que el año próximo serán alrededor

de 1,5 millones. Nuestros negocios de 5G no se verán afectados de ninguna manera por la prohibición de los Estados Unidos. Ninguno de nuestros componentes 5G se verá afectado. Hemos desarrollado todos los componentes de alta gama que necesitamos.

Akiko Fujita: ¿Quiere decir con esto que puede seguir fabricando las estaciones base y los routers sin ningún componente estadounidense?

Ren: Así es. Según nuestras estimaciones, los ingresos de la línea de negocio de conexiones de red caerán un 2% como resultado de la prohibición, mientras que la línea de consumo sufrirá una caída algo mayor. Por supuesto, estas reducciones se producirán en relación con los objetivos para este año, que fijamos a principios de 2019; los ingresos por ventas serán en todo caso superiores a los del año pasado.

Akiko Fujita: Permítame aclarar este punto. ¿Habla de una disminución del 2% en los equipos de 5G o en los teléfonos inteligentes? ¿A cuáles se refiere?

Ren: Esta disminución afectará a algunas partes menos importantes de nuestro negocio. La parte de 5G no se verá afectada. De hecho, experimentará un crecimiento sustancial.

Akiko Fujita: ¿Cree que tal vez necesiten recortar algún área de su actual cartera de negocios? Le he oído

mentonar en muchas ocasiones que tal vez necesiten soltar lastre en algunos de sus negocios secundarios.

Ren: En primer lugar, no nos planteamos recortar ningún área, sino productos concretos en cada área. En segundo lugar, al principio teníamos muchos productos. Hoy en día, utilizamos productos nuevos para reemplazar y eliminar muchos más antiguos. En general, la prohibición de Estados Unidos no ha tenido ningún impacto en la continuidad de nuestra producción ni en el servicio avanzado que ofrecemos a nuestros clientes. Si Estados Unidos se vuelve más abierto y colaborativo, Huawei se desarrollará más rápido y será capaz de contribuir más a la humanidad.

Akiko Fujita: Mencionó usted que tal vez prescindan de algunos productos. ¿A qué se refiere?

Ren: Me refería a productos obsoletos y de gama baja. Tenemos muchos de este tipo. Hemos revisado nuestra cartera de productos. Ahora un producto nuevo puede reemplazar a decenas de otros obsoletos. Cuando hayamos reemplazado los más antiguos, solo proporcionaremos a nuestros clientes piezas de repuestos para los obsoletos.

15

Akiko Fujita: Quiero preguntarle sobre un asunto que, creo, es un tanto personal para usted. Se trata

de su hija, detenida en diciembre del año pasado. Usted, como padre, la ha visto pasar por este proceso legal desde hace varios meses. En estos momentos se encuentra en Canadá, controlada las 24 horas del día y con un dispositivo de vigilancia en el tobillo. ¿Cómo ve usted, como padre, lo que está pasando en Canadá?

Ren: En primer lugar, confiamos en la justicia y estamos convencidos de que, por la vía legal, el caso será tratado en base a los hechos y las pruebas. Las emociones no sirven para resolver nada; esta es una cuestión que debe ser resuelta judicialmente. Aunque el procedimiento tarde un tiempo relativamente largo, hemos de esperar. No hay otra alternativa mejor.

Akiko Fujita: ¿Habla con ella a menudo?

Ren: A veces, cuando la llamo, me cuenta que está comiendo un caldero, o preparando raviolos chinos o tallarines. Dice que ha estado muy ocupada con temas de trabajo durante décadas, por lo que rara vez ha tenido la oportunidad de relajarse como en los últimos meses.

Akiko Fujita: ¿Cómo encara todas estas incertidumbres? ¿Qué consejo le ha dado usted a su hija desde su posición de padre?

Ren: La única solución es seguir la vía legal. Una cuestión internacional tan importante no se puede

resolver mediante el esfuerzo individual. Creemos que la ley es justa, imparcial, abierta y transparente, y nuestra defensa está basada en hechos y pruebas.

Akiko Fujita: ¿Qué esperanza tiene de que el caso sea resuelto y de que su hija no sea extraditada a EE.UU.?

Ren: No solo no debería ser extraditada a EE.UU., sino que tendría que ser liberada y absuelta de todos los cargos. Es completamente inocente y fue un error arrestarla. Pero tenemos que esperar al veredicto del tribunal.

16 Akiko Fujita: Me gustaría cambiar de tema y hablar de la situación en China. En los últimos años hemos visto un gran crecimiento de la industria tecnológica aquí en China, con nombres como Alibaba, Baidu y, claro está, también Huawei. Pese a ese éxito, sin embargo, hay voces escépticas que afirman que todas estas marcas prosperaron porque no tenían competencia, ya que a las compañías occidentales no les estaba permitido operar aquí sin una empresa de capital conjunto. ¿Cree que es el momento de abrir los mercados y hacer frente a la competencia de Google o Facebook, de forma que puedan afirmar: “Competimos con los mejores y nos hacemos valer”?

Ren: Mantenemos unas relaciones excelentes con Google, Facebook, y muchas otras empresas

tecnológicas, con las que crecemos juntos en todo el mundo. Personalmente, me gustaría ver un mercado más abierto, pero esto lo deciden los gobiernos. Así por ejemplo, el Gobierno de Estados Unidos tiene el derecho soberano de cerrar sus puertas a Huawei. Nosotros intentamos persuadir a la administración estadounidense para que sea más abierta y menos conservadora, pero la decisión todavía está en sus manos. Lo mismo ocurre aquí, y también ustedes pueden tratar de persuadir al Gobierno chino.

Akiko Fujita: Empresas chinas como Huawei se enfrentan a cierto recelo del exterior, donde se afirma que si han logrado desarrollarse hasta este punto es por no haber tenido competencia. ¿No debería el Gobierno chino cambiar la política actual y abrirse a la competencia de compañías occidentales, lo cual sería beneficioso para las propias empresas chinas de ciencia y tecnología?

Ren: Se equivoca. Huawei se ha enfrentado desde sus comienzos a una competencia feroz. En la década de los 80, todos los equipos de telecomunicaciones que se usaban en China eran suministrados por fabricantes extranjeros. Estamos hablando en su mayoría de ocho empresas procedentes de siete países: las japonesas NEC y Fujitsu, la estadounidense Lucent, la francesa Alcatel, la canadiense Nortel, la belga BTM, la alemana Siemens

y la sueca Ericsson. Crecimos entre las pequeñas grietas que dejaban estos gigantes occidentales. ¿Cómo puede decir que no experimentamos una competencia abierta? Algo similar ha ocurrido en el mercado de las telecomunicaciones empresariales, que estaba dominada por Cisco y en el que empezamos de cero. Sin embargo, este año hemos superado a Cisco y lo hemos logrado no porque Cisco haya cedido, sino porque nosotros nos hemos hecho más fuertes por nuestros propios medios, emergiendo sobre los demás en condiciones de plena competencia. Nunca nos han protegido y no esperamos que nadie nos proteja en el futuro.

17 Akiko Fujita: Ayer, tuvimos la oportunidad de recorrer el campus y hablar con algunos de sus empleados. Una de las conversaciones que mantuvimos me llamó especialmente la atención. Fue con un investigador, que me dijo lo siguiente: "Mira, vine a trabajar a Huawei por su compromiso con la tecnología de vanguardia, pero me preocupa que la tecnología que estoy desarrollando aquí pueda ser malinterpretada como una amenaza a la seguridad nacional". Este investigador siente también el peso de las presiones estadounidenses. ¿Cómo se comunica con sus empleados para hacerles llegar los mensajes y que sigan trabajando y avanzando en las actuales circunstancias?

Ren: Lo cierto es que nuestros empleados han ganado en confianza. Si dicho empleado hace esa lectura es porque considera que su trabajo es muy avanzado y tiene un nivel muy elevado. Tal vez sus palabras demuestren que se siente orgulloso, aunque se haya expresado en unos términos diferentes. Creo que su orgullo es encomiable. Estados Unidos nos ve como una amenaza por la única razón de que somos demasiado avanzados. Por supuesto, esta es mi interpretación personal, pues no conozco a la persona de la que me habla.

En Huawei somos muy abiertos; permitimos todas las ideas y todas las voces. Huawei cuenta con un foro en línea llamado Comunidad Xinsheng, en el que mucha gente me critica. El Equipo Azul de Huawei, contrincante en el juego de guerra interno de la empresa, publicó en una ocasión un artículo titulado Los Diez Pecados de Ren Zhengfei. Decía “diez pecados”, no “diez errores”. Nuestra respuesta fue pedir a toda la compañía que estudiara el artículo. No tenemos miedo a los errores; los corregimos y progresamos. En Huawei somos abiertos y libres.

Lo mismo ocurre con su presencia aquí. Pueden ustedes entrevistar a quien quieran en nuestro campus. Pueden entrevistar a la gente que está en los comedores y pedirles que les enseñen los apartamentos de los

empleados. Si abren la puerta con su llave, demostrarán que son auténticos empleados de Huawei; si no, se tratará de empleados falsos. Cuando los entrevisten, obtendrán ustedes una gran cantidad de información fidedigna.

Me gustaría que hablaran con todos nuestros empleados. La empresa permite que los empleados cometan algunos errores al comunicarse con los medios de comunicación. Basta con que el 60% de lo que digan sea correcto. Y con “correcto” quiero decir que se corresponda con lo que piensan de verdad. En estos momentos, el 70% de la cobertura que los medios internacionales hacen sobre Huawei es negativa. El 30% restante parece ser neutral. Estos últimos medios no nos ven a través de un prisma positivo, pero al menos son amables. Incluso si el 40% de lo que dicen nuestros empleados está equivocado, mientras sigan expresándose ayudarán a que la información negativa de los medios pase a ser neutral. De modo que se trata de algo bueno. No importa que cometan algunos errores. Les animamos a que hablen de sus experiencias y digan lo que piensan de verdad.

18

Krystal Hu, periodista de Yahoo Finance: Parece que Huawei ha estado haciendo preparativos para afrontar las presiones del Gobierno de los EE.UU. y que, en cierta medida, usted había previsto la tensión entre

las dos mayores economías del planeta. ¿Cree que la situación por la que atraviesan en este momento durará mucho tiempo? ¿Cuál es su valoración?

Ren: En realidad, no estamos preparándonos para hacer frente a las presiones estadounidenses, sino para mantener la continuidad y la estabilidad de toda la industria. Queremos asegurarnos de que ninguno de los componentes proviene de un único proveedor; de lo contrario, un incendio o algún otro desastre podría hacernos colapsar. Es por esto que nos estamos protegiendo con ciertas medidas que en ningún caso estaban destinadas a hacer frente a los Estados Unidos.

A pesar de los ataques de EE.UU., nuestra postura no es hostil. Al contrario, creemos que debemos aprender de las empresas tecnológicas estadounidenses y mantener con ellas unas relaciones amistosas. En estos momentos, EE.UU. no nos está tratando de manera amistosa, pero lo aceptamos. Estados Unidos tiene fuertes mecanismos de autocorrección, y volverá pronto al buen camino. Nosotros seguiremos manteniendo una actitud afable con ellos.

No tenemos nada que ver con las fricciones comerciales entre Estados Unidos y China. No he estudiado personalmente estas cuestiones. Solo presto atención a las últimas tecnologías estadounidenses, no a su política ni a ninguna otra cosa, ni me importan

mucho los conflictos que pueda tener. Me importa centrar nuestros esfuerzos en la investigación y solucionar los problemas de los clientes. Gracias a ello hemos logrado ganarnos el reconocimiento de nuestros clientes. En ocasiones, Estados Unidos nos presiona mucho, pero lo cierto es que nuestros clientes siguen apostando por nosotros y comprando nuestros productos, lo que pone de manifiesto que confían en nosotros.

En lo que respecta a cuánto tiempo durará el conflicto entre China y EE.UU., creo que todo dependerá del nivel de entendimiento mutuo entre los dos países. Si ambas partes pueden entenderse y alcanzar un compromiso, el problema se puede resolver con facilidad. Si uno de ellos intenta poner al otro en desventaja, la actual situación continuará durante mucho tiempo.

Podemos tolerar un marco internacional desfavorable. Nuestras operaciones internas no se han visto afectadas por los notables cambios externos. Durante los últimos 30 años, hemos pasado por guerras, epidemias, colapsos económicos, crisis financieras y muchas otras dificultades. El mundo está plagado de desequilibrios. En mi opinión, todos estos desafíos nos ponen a prueba y ahora nos enfrentamos a la mayor prueba hasta la fecha. ¿Sobreviviremos? Estoy convencido de que así será.

Mantendremos una relación de amistad con EE.UU. No vamos a detestarles porque algunos de sus políticos nos estén atacando. Estados Unidos es un gran país que ha pasado de ser una tierra baldía a un lugar desarrollado en solo 200 años, lo que constituye un gran éxito. Espero que China también contribuya al mundo. El progreso de la humanidad no será un juego de todo o nada. Si el alimento escasea, la solución no es pescar todos los peces del mar, sino criarlos de manera sostenible. La inteligencia artificial logrará elevar los niveles de riqueza, y no al contrario. Ningún país recurrirá a la guerra por falta de alimento o por una distribución desigual de la riqueza, y las posibilidades de que se produzca un conflicto armado serán menos. La gente será cada vez más reacia a pelearse por un plato de comida. Esa es, al menos, una lucha en la que no quiero entrar.

19 Akiko Fujita: ¿Cuál ha sido el impacto material de la inclusión de Huawei en la llamada Entity List estadounidense? Usted mismo ha hablado de un impacto valorado en 30.000 millones de dólares. ¿La cifra sigue siendo esta?

Ren: Creo que la Entity List nos ha venido bien, y no al contrario. Nuestros empleados se habían vuelto indolentes. Hacían oídos sordos cuando llevábamos a cabo actividades de formación y muchos se habían

acomodado en zonas de confort. Ganaban suficiente dinero, compraban marcas caras y dejaron de estar comprometidos con su trabajo. La Entity List ha creado una sensación de crisis en los empleados y ha impreso un nuevo ímpetu en toda la compañía.

Esta situación nos ha brindado la oportunidad de recolocar a algunos gerentes de bajo rendimiento y reemplazarlos por empleados más jóvenes y sobresalientes, con lo que hemos ganado en vitalidad. En este sentido, la Entity List no es negativa, sino algo positivo, pues ha servido para motivar al equipo.

Por supuesto, preferiríamos que Huawei fuera eliminada de la Entity List. Pero si esto no sucede, no sucumbiremos. Hay quienes afirman que se podría sacar a Huawei de la lista en cinco años, pero ¿hará realmente falta sacarla cuando pase todo ese tiempo? Lo dudo. Estados Unidos ha acordado una demora de 90 días, pero lo cierto es que esta situación no nos ayuda en absoluto. La Entity List prohibía en un principio que se nos vendieran muchas piezas de repuesto y componentes. Con la demora de 90 días, las prohibiciones se ampliarán y abarcarán a instituciones académicas, organismos de estandarización y universidades. Debemos prepararnos bien. Si la prohibición se retrasa cinco años, los ataques en nuestra contra podrían ser muchos más. A pesar de todo esto,

no odiamos a los Estados Unidos. Antes éramos como ovejas que pacían y engordaban tranquilamente en los pastos. Ahora que Estados Unidos nos acosa como un lobo, hemos de echarnos a correr. Esto nos ayudará a perder peso y ser más competitivos.

Akiko Fujita: En cualquier caso, me gustaría obtener una cifra. ¿Sigue ascendiendo el impacto material a 30.000 millones de dólares?

Ren: El informe anual será publicado al término del año y a finales de julio anunciaremos los resultados empresariales de la primera mitad del año. En el primer semestre del ejercicio, registramos un rápido crecimiento durante cuatro meses. Tras la prohibición del 16 de mayo, seguimos creciendo gracias a la inercia acumulada, por lo que los resultados del primer semestre serán muy buenos. Veremos impacto real en la segunda mitad del año. Publicaremos el informe financiero de 2019 en el primer trimestre del próximo año. Creo que los resultados serán bastante buenos.

20 Krystal Hu: Muchas compañías tecnológicas estadounidenses, como Amazon y Microsoft, trabajan directamente con el Gobierno y con el Ejército estadounidenses y firman contratos con este último. ¿Por qué Huawei es tan sensible y reacio a trabajar con el Gobierno y con el Ejército chinos?

Ren: En primer lugar, la naturaleza de nuestro trabajo difiere por completo del de las fuerzas armadas. Desarrollamos productos de telecomunicaciones para uso civil, no para uso militar, y por eso no colaboramos con el Ejército. Los militares tienden a invertir en I+D sin calcular los costes, pueden poner todo su dinero en una única cosa y su máxima prioridad es alcanzar objetivos. Nosotros no podemos gastar de forma imprudente en algo que el mercado no quiere. Si actuáramos así, nuestros teléfonos móviles no se venderían. Las cosas que valoramos son por completo diferentes de las que valora el Ejército, por lo que no precisamos colaborar con él. Las empresas estadounidenses pueden trabajar con el Ejército, porque EE.UU. es un país tan poderoso que puede llevar a cabo la cooperación que desee.

En segundo lugar, existe una gran brecha entre la producción militar y las industrias civiles. Los componentes militares se desarrollan por lo general sin reparar en gastos. ¿Quién se puede permitir instalar componentes así? La tecnología de telefonía móvil es en realidad muy compleja, pero es barata. Las industrias militar y civil operan con métodos totalmente diferentes. Los militares no escatiman en gastos para desarrollar un producto y no importa que finalmente produzcan un par de piezas, un par de cientos o un par de miles. Así por ejemplo, Estados Unidos solo tiene varios miles de cabezas de misiles nucleares. En general, las industrias

civil y militar son totalmente diferentes en términos de I+D, métodos de operación y objetivos. La investigación militar no se adecúa a la producción civil.

21 Akiko Fujita: En las actuales circunstancias internacionales, muchos hablan de una nueva Guerra Fría y de la existencia de un “telón de acero digital”. Estados Unidos ejerce presiones para tratar de contener el desarrollo tecnológico chino. ¿Cuál es su opinión al respecto?

Ren: Nunca hemos pretendido frenar el desarrollo de empresas extranjeras. Nos relacionamos con otras empresas, con universidades y con competidores en un marco amistoso y de forma transparente. Incluso mantenemos líneas abiertas de comunicación con empresas como Ericsson y Nokia.

Preferimos colaborar con el resto del mundo de forma abierta y amistosa. Aunque EE. UU. nos está poniendo algunos obstáculos, estamos dispuestos a seguir siendo sus amigos en el momento en el que dejen de hacerlo. Continuaremos comprando componentes de empresas estadounidenses, aunque debemos ser más cautelosos. En el pasado, éramos partidarios de firmar contratos por periodos de diez años con empresas estadounidenses, a las que compramos en grandes cantidades. Ahora, sin embargo, tenemos que firmar contratos más cortos y

más asiduos. Si no nos venden ciertos componentes, los demás no servirán de nada. Si en los contratos pequeños sufrimos contratiempos, será más sencillo gestionar los daños de un problema de suministro.

22

Akiko Fujita: No le he preguntado aún por el caso que involucra a Verizon Media, empresa matriz de Yahoo Finance. Huawei ha presentado una demanda o ha enviado una comunicación a Verizon Media exigiéndole mil millones de dólares por la concesión de licencias de patentes. ¿Por qué precisamente ahora? ¿Han calculado el momento de hacerlo?

Ren: No se ha calculado el momento de actuar. Pagar por el uso de propiedad intelectual es una práctica aceptada internacionalmente. No cobramos a Verizon sumas elevadas por la concesión de licencias; de hecho, todo el mundo dice que las tasas en cuestión son bastante reducidas. Verizon nunca ha adquirido nuestros productos, pero está utilizando muchas de nuestras patentes, por lo que deberían abonarnos los royalties correspondientes. El pago de royalties podría incluso ayudar a resolver algunos de sus problemas, de modo que ¿por qué deciden retrasar el pago? Estados Unidos es un Estado de derecho. Que una empresa estadounidense se niegue a pagar por el uso de propiedad intelectual afectará negativamente

a la reputación del país en todo el mundo. Por otra parte, Estados Unidos es también el país con un mayor número de patentes. Si otros siguen el ejemplo y se niegan a abonar royalties, los más perjudicados serán ellos, no China.

23 Akiko Fujita: Cuando caminaba por el campus me ha llamado la atención la fotografía de un avión. Usted ha hablado mucho de ese avión, capaz de mantenerse en el aire a pesar de estar agujereado. ¿Por qué ha elegido ese avión para representar a Huawei? ¿De dónde viene el simbolismo?

Ren: Encontré la imagen por casualidad, en la página web de preguntas y respuestas wukong.com, al poco de que EE.UU. nos incluyera en la Entity List. Pensé que se parecía mucho a nuestra situación. Estábamos gravemente heridos pero con el corazón todavía latiendo. Ese avión logró completar el vuelo de regreso aun después de haber sido acribillado, y creo que también nosotros podremos regresar a casa sanos y salvos. Por eso elegí esa foto. Cuando la publiqué en la Comunidad Xinsheng, muchos vieron el mismo paralelismo, por lo que comenzó a circular ampliamente.

24

Akiko Fujita: Por conversaciones de esta mañana sé que, hace diez años, usted había identificado las tensiones entre Estados Unidos y China como un riesgo. ¿Qué lo llevó a aventurar tal predicción?

Ren: Se trata de una narrativa construida de algunos empleados, que han intentado explicar el pasado a partir de lo que está ocurriendo hoy. Cuando decidimos elaborar nuestros propios chips, no lo hicimos porque pudiera surgir un conflicto entre China y Estados Unidos, ni entre este último y Huawei. Estamos aprendiendo continuamente de las empresas estadounidenses y yo, personalmente, soy un gran seguidor de los Estados Unidos y admiro su cultura, sus prácticas de gestión y sus tecnologías. Cuando comenzamos a fabricar chips, nuestro propósito no era protegernos de Estados Unidos.

Lo hicimos porque creímos que investigar era fundamental si queríamos crecer y permanecer en la vanguardia de la sociedad. Invertimos fuertemente en investigación y tenemos muchos científicos. La gente se pregunta por qué necesitamos tantos científicos y por qué dedicamos tantos fondos a financiar la investigación de las universidades.

El motivo es que el mundo se está desarrollando a gran velocidad, por lo que intentamos reducir el tiempo de espera que va de las teorías a los productos para obtener mayores ventajas y beneficios. Gracias al dinero

extra que ganamos, podemos seguir invirtiendo. Así es como hemos crecido hasta convertirnos en lo que somos hoy. Nuestras tecnologías son mucho más avanzadas que las del resto. De hecho, aunque también nuestros precios son más elevados, los clientes siguen apostando por nosotros.

25 Akiko Fujita: ¿Hay alguna empresa en particular o algún líder empresarial de los Estados Unidos que realmente admire?

Ren: Admiro a muchos de ellos. Estados Unidos cuenta con grandes empresarios. Admiro a los ejecutivos de Google y Amazon, entre otros. También soy un gran seguidor de Bill Gates y Steve Jobs. Mi hija menor es una gran fan del Sr. Jobs y el día de su muerte, siendo ella todavía una niña, organizó un acto familiar en su memoria para rendirle homenaje.

¿Por qué admiramos tanto a los EE.UU.? Basta con pensar en cómo han logrado convertirse en una gran potencia. Los gigantes empresariales estadounidenses nacieron como pequeñas empresas y se convirtieron en lo que son hoy en día ajustando sus estructuras y cambiando los modelos de gestión paso a paso, a medida que se desarrollaban. Cuando oí por primera vez los nombres de Microsoft y Apple, esas eran todavía firmas pequeñas. Por supuesto, Huawei era aún más

pequeño y no llegaba quizás ni al tamaño de media semilla de sésamo.

Cuando una empresa es pequeña, debe asegurarse de que su estructura interna sea extremadamente precisa y estable, pues solo de esta forma conseguirá mantener un crecimiento sólido. Nosotros también empezamos como una empresa pequeña y nos hemos convertido en lo que somos hoy optimizando y superponiendo nuestras estructuras una y otra vez. Hoy en día, Huawei parece tal vez una "fortaleza" indestructible, gracias a que seguimos el mismo camino de las pequeñas empresas estadounidenses en su crecimiento. Tenemos la capacidad de luchar grandes batallas y de adaptarnos a las presiones, incluso si las sanciones se convierten en una norma. En este sentido, nos parecemos a las empresas estadounidenses.

Por otra parte, yo fui militar. Gracias a las películas sobre el Día D he podido saber que 78.000 soldados de las fuerzas aliadas murieron durante su intento de llegar a las playas de Normandía. En una ocasión viajé a Normandía y visité las tumbas de los soldados americanos; también he visitado el cementerio americano de Manila, en Filipinas. Me fijé en cómo trata Estados Unidos a los soldados que han realizado contribuciones y pensé en que es un ejemplo que merece ser seguido. Hemos de aprender de las empresas

estadounidenses y basarnos en lo aprendido para poder reinventarnos. Quiero decir con esto que nuestros modelos empresariales son completamente abiertos.

Durante su visita habrá podido darse cuenta de que Huawei no es en absoluto como el resto de empresas chinas. Salvo por el color de nuestra piel y nuestros rasgos, somos como cualquier otra compañía occidental, ya que hemos adoptado los aspectos positivos y los elementos avanzados de la cultura occidental. ¿Acaso no se parece nuestra cultura corporativa a la cultura puritana? Lo cierto es que hemos aprendido mucho de las empresas estadounidenses. EE.UU. ha sido nuestro maestro y hemos de agradecerlo.

No obstante, las empresas estadounidenses de tecnologías de la información también han cometido importantes errores durante su crecimiento.

En primer lugar, cuando en la década de los 90 surgieron los circuitos digitales y la tecnología inalámbrica, EE.UU. creyó tener todo el poder y trató de imponer el acceso múltiple por división de código (CDMA) y la tecnología WiMAX (Interoperabilidad Mundial para Acceso por Microondas). Qualcomm, empresa líder en CDMA, elevó demasiado el listón, por lo que el resto del mundo no lo apoyó. Luego, Estados Unidos intentó también que la tecnología WiMAX, empleada en ordenadores, fuera adoptada en el mundo

de las telecomunicaciones. Sin embargo, pasaron por alto que los ordenadores funcionan con redes por zonas, mientras que las telecomunicaciones se apoyan en redes globales. El desarrollo de los estándares del sistema mundial de telecomunicaciones ha sido el resultado de décadas de esfuerzos por parte de decenas de miles de ingenieros, que han trabajado juntos en la Unión International de Telecomunicaciones. Los fabricantes estadounidenses intentaron desafiar al resto del mundo, pero se equivocaron. El resultado de todo esto fue la aparición del 3GPP, que propició el declive colectivo de las empresas estadounidenses. Tal declive no se ha debido a la emergencia de Huawei, sino a que dichas empresas estaban trabajando en la dirección opuesta al resto del mundo.

En segundo lugar, los procesadores estadounidenses X86 han disfrutado de una posición dominante. Ahora, sin embargo, contamos con procesadores ARM, que han abierto nuevos espacios para la competencia.

En tercer lugar, internet se ha desarrollado demasiado rápido, y aunque Estados Unidos ha establecido el ecosistema más grande y competitivo del mundo, esto no significa que los ecosistemas de otros países y regiones no puedan crecer.

Con la aparición de estos tres elementos, la humanidad ha comenzado a avanzar hacia la inteligencia artificial.

El internet de las cosas, que constituye una parte de esa inteligencia artificial, precisa velocidades altas y baja latencia. En la computación periférica (edge computing) se prescindirá del modelo Von Newman, que sin embargo seguirá empleándose en la nube y en inteligencia artificial, ámbitos en los que se requieren supercomputadoras, capacidades de almacenamiento masivo y conexiones rápidas. Si Estados Unidos rechaza la tecnología 5G, podrían quedarse relegados, incluso a pesar de contar con supercomputadoras y capacidad de almacenamiento, ya que carecerían de conexiones súper rápidas. Estas tres cosas son indispensables, por lo que aparecerá un nuevo punto de quiebre que dejará atrás a Estados Unidos. El 5G presenta un gran ancho de banda y altas velocidades de enlace ascendente. Generaciones anteriores, y principalmente el 4G, conectan a usuarios individuales, por lo que funciona bien en las relaciones entre empresas y consumidores (B2C). Por el contrario, el 5G conecta operaciones empresariales que abarcan a consumidores y a otras empresas (B2B). La alta velocidad de enlace ascendente del 5G facilitará la automatización industrial, la inteligencia artificial y los vehículos conectados.



Mesa redonda de Ren Zhengfei con prensa italiana

18 de julio de 2019, Shenzhen, China

Ren: Me gustaría comenzar dándoles una calurosa bienvenida a todos ustedes. Es para mí un gran placer estar aquí con ustedes. Italia es muy hermoso, un país que me gusta mucho. Cualquier pregunta que se le sugiere, estoy dispuesto a contestar con toda la franqueza. ¡Muchas gracias!

01

Agenzia Nazionale Stampa Associata (ANSA): Apenas apareció en los medios de comunicación hasta el pasado mes de diciembre, incluidos los medios chinos. En los pasados diez años, sólo concedió un total de dos o tres entrevistas a la prensa. Sin embargo, después de la detención de su hija Meng Wanzhou por las autoridades canadienses, ha intensificado usted notablemente la comunicación con la prensa. ¿Nos puede explicar por qué? A su juicio, ¿cómo acabará el caso de su hija?

Ren: En primer lugar, no soy una persona que tiene muchas ganas de expresarse. En el pasado, daba con frecuencia discursos dentro de Huawei, ya que era importante comunicarme con los colegas para dirigir la empresa. Sin embargo, esas intervenciones internas no estaban disponibles para los medios de comunicación. Más tarde, se produjo el incidente de Vancouver, EE.UU. nos demandó ante el Tribunal del Distrito Oriental de Nueva York y nos incluyó en la

Lista de Entidades. En ese momento, prácticamente todos los reportajes de la prensa internacional adoptaron una actitud bastante crítica con respecto a Huawei, debido a unos prejuicios previamente establecidos. En esas circunstancias, me sentí en la responsabilidad de defender en público la empresa, con la esperanza de ahuyentar un poco los nubarrones para dejar salir los rayos de sol. Gradualmente, el cielo ha venido cambiando de color pasando del negro al gris. Hoy por hoy, aproximadamente un 30% de los medios hablan bien de Huawei y el resto 70% siguen con una visión negativa.

En segundo lugar, Estados Unidos es tan poderoso que tiene en sus manos el monopolio de la información. Es natural que la gente se decante por creer lo que diga EE.UU., por lo que afrontamos una presión excesivamente grande. En vista de ello, me comprometo a salir al público en defensa de Huawei y lo hago con dos objetivos. Primero, incrementar la confianza de nuestros clientes, asegurándoles de que Huawei no se quebrará, y continuará prestando servicios a los clientes. Segundo, reforzar la confianza de los proveedores, aclarándoles que no se ve afectada nuestra supervivencia como empresa y que somos completamente solventes para pagarles las piezas que nos suministran. Tercero, aumentar la confianza de los empleados, convenciéndoles de

que seguirá creciendo Huawei. Aunque las sanciones estadounidenses son fuertes, lo es aún más nuestra empresa. Por último, quiero también hacerle llegar al público la verdad de Huawei para que nos entienda mejor. En el pasado, no existían acusaciones tan severas contra Huawei, por lo que tampoco era necesario publicitarnos por todas partes. Hoy las alegaciones de Estados Unidos nos han dado la oportunidad para presentar lo que realmente es Huawei ante un público más amplio. Según las encuestas acerca de la opinión pública, un 30% comprenden lo que somos y todavía hay un 70% que no tienen muchos conocimientos de nuestra empresa, por lo que hay que hacer mayor esfuerzo en este aspecto.

Lo que he hecho últimamente tiene como objetivo no solo salvar a mi hija sino también defender nuestra empresa, por lo cual tengo que dar un paso adelante.

02 Corriere della Sera: Primero, ¿sigue usted en la dirección de Huawei como CEO o líder empresarial en estos tiempos de crisis? Segundo, en relación con el despliegue del 5G en Europa, los equipos de Huawei no tienen una presencia importante en la infraestructura de redes troncales. En su opinión, ¿se modificará esta realidad en un plazo de meses o años? ¿La exclusión de

Huawei de las redes centrales retrasará el despliegue del 5G en Europa?

Ren: En primer lugar, en una situación tan crítica, soy el más apto para ocupar el puesto de CEO. Tengo la capacidad probada de sacar nuestra compañía de la oscuridad y conducirla hacia un futuro brillante. Huawei seguirá creciendo por sí mismo, sin contar con el apoyo de Estados Unidos. Es más, vamos a tener un desarrollo aún mejor como empresa, que nos mantendrá en la vanguardia a nivel mundial.

En segundo lugar, la decisión sobre qué hacer con el 5G en Europa está en mano de los países europeos y también tiene que ver con las consideraciones de los operadores locales de acuerdo con sus propios intereses. No podemos tomar esa decisión por ellos.

Antes que nada, permítanme explicarles un poco en qué consiste el 5G para darles a conocer qué aportará a Europa esta tecnología. El 5G no es simplemente una extensión de la 4G. Los negocios basados en las tecnologías 2G, 3G y 4G son, en esencia, de la modalidad B2C. El concepto B2C se puede entender como conectar las personas a las redes. En la actualidad, la velocidad de carga es más baja que la de descarga. Por ejemplo, cuando quieres subir una imagen, cuesta mucho tiempo. No obstante, para garantizar la seguridad de los vehículos autónomos,

se requiere subir una vasta cantidad de imágenes cada segundo, por lo que aún no funciona con las redes existentes, que tampoco soporta el control automático industrial. En cambio, el ancho de banda del 5G es 10 a 100 veces mayor del de la 4G, por lo que se puede asignar un ancho considerable al canal de subida de la información. Por lo tanto, el 5G ha revolucionado el modelo en que se transmiten los datos y como resultado, reúne las capacidades para desarrollar negocios tanto B2C como B2B. La última letra B de B2B se refiere a esquemas como trenes de alta velocidad, automóviles, aeronaves, producción automática de la industria 4.0, etc.

Hoy en día, el 5G se divide en dos modalidades. La primera es la arquitectura no autónoma (NSA), donde la red 5G coexiste con la 4G. Por ejemplo, un teléfono inteligente 4G puede funcionar perfectamente en la red 5G. En este caso, la modalidad NSA ha ampliado el ancho de banda, pero no ha posibilitado el control automático industrial. En las redes troncales donde coexisten el 4G y el 5G, los equipos existentes 4G permanecen en operación. La otra modalidad es la arquitectura autónoma (SA), donde la red está completamente estandarizada para el 5G y no precisa de la compatibilidad con equipos 4G. La velocidad de carga será mucho más acelerada con una latencia que se mide con milisegundos, dado que los terminales

y los equipos de sistema son también mucho más homogéneos de estándares. Con el despliegue de estas redes, los excelentes cirujanos italianos podrán orientar a distancia la operación cardiaca que se lleva a cabo en una modesta clínica rural de China. El movimiento del bisturí que ve el médico italiano a través de la pantalla debe estar sincronizado con lo que realmente está sucediendo en el sitio de la intervención quirúrgica. La transmisión del vídeo debe estar completamente libre de latencia, de lo contrario, no habría sido posible la orientación. Asimismo, como profesionales del periodismo, conocen perfectamente que, debido a la latencia de la red, las imágenes quedan congeladas o pixeladas de vez en cuando en la televisión, particularmente cuando los objetos se mueven muy rápido en la pantalla. La red de la modalidad NSA resolverá todos estos problemas y su despliegue requiere nuestros equipos para las redes troncales de nueva generación.

En una red 5G, ni las estaciones base ni los sistemas de transmisión abrirán los paquetes de información antes de que estos lleguen a las capas centrales de la red, por lo que no tienen que ver la seguridad informática. La primera ministra británica Theresa May ha dicho que el Reino Unido puede comprar productos de Huawei para partes no centrales de sus redes, lo cual me parece bien. Recientemente, algunos miembros del

parlamento británico han manifestado que, si su país quiere posicionarse en la vanguardia, debe adoptar las tecnologías centrales de Huawei. En última instancia, son los propios países y operadores europeos los que tomarán la decisión.

En China, tanto las licencias 5G emitidas como las redes 5G que están construyendo los operadores son de la modalidad NSA, o sea, arquitectura híbrida de 4G y 5G. Huawei es, en este momento, la única empresa en el mundo que puede proporcionar soluciones 5G de la modalidad SA. No obstante, la Ley de Licitaciones de China tiene establecido un mínimo de tres competidores cualificados para que se presente la oferta. Debido a estas restricciones, no creo que China pueda desplegar las redes 5G de la modalidad SA hasta el próximo año, y en este sentido, quedamos muy pendientes del avance de Qualcomm.

03 La Repubblica: Estados Unidos puede suspender en cualquier momento la venta de componentes clave a Huawei, incluidos chips, servidores y software, lo cual equivale a la sentencia de muerte para una empresa tecnológica. ¿Puede Huawei liberarse de los proveedores estadounidenses? ¿Cómo se logra si es posible? ¿Cuánto tiempo necesitará Huawei para conseguirlo?

Ren: Podemos liberarnos de los componentes estadounidenses ahora mismo y seguiremos prestando servicios a los clientes sin ningún problema. Además, cuanto más avanzado es un sistema, menos dependemos de Estados Unidos. Por supuesto, algunos de los productos antiguos y obsoletos se verán afectados, porque no hemos desarrollado componentes para esta clase de equipos. En este caso, podemos ofrecerles a los clientes productos y tecnologías más avanzados para reemplazar los equipos anticuados.

04

La Stampa: Hoy hemos visitado la Sala de Exposiciones de Huawei para Acciones Virtuales Restringidas, y nos informamos de que tiene usted el derecho a veto. Entonces, si el Partido Comunista de China o el gobierno chino pide a Huawei que implante puertas traseras en sus equipos de red o terminales, ¿hará usted uso del derecho a veto?

Ren: Por supuesto que lo vetaré. Como habrán visto 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 Relaciones Exteriores del Comité Central de PCCh, dejó muy claro que el gobierno chino nunca permite que las empresas chinas implanten

puertas traseras. El Primer Ministro Li Keqiang reiteró también esta posición en una conferencia de prensa tras una sesión recién celebrada de la Asamblea Popular Nacional. Cuando el Premier Li visitó nuestro stand en la Cumbre 16+1 de este año en Croacia, incluso le dijo públicamente a nuestro personal que no implantase puertas traseras en los equipos. Son palabras de los mismos líderes estatales de China, por lo que Huawei tiene toda la seguridad y confianza como para estar listo a firmar “el acuerdo de no puerta trasera” con cualquier país del planeta.

Segundo, si instaláramos puertas traseras, nadie en el mundo compraría nuestros equipos y nuestra compañía iría a la bancarrota. ¿Quién pagaría nuestras deudas? Nuestros empleados podrían dejar Huawei para montar sus propios negocios, pero yo no tendría otro remedio que quedarme para pagar las deudas por mi propia cuenta. ¿Crees que eso es lo que quiero? ¡En absoluto!

05 Il Sole 24 Ore: Mi primera pregunta gira en torno al caso de su hija Meng Wanzhou. ¿Está preocupado por ella? ¿Cómo terminará este caso, a su juicio? La segunda pregunta está relacionada con la seguridad de la información. En este momento, se han hecho muchas acusaciones en todo el mundo que vinculan

Huawei con problemas de seguridad informática y puertas traseras. ¿Cuál es su respuesta a estas acusaciones?

Ren: En primer lugar, la resolución del caso de mi hija debe pasar por las autoridades judiciales y tengo la convicción de que los tribunales fallarán de forma justa y transparente, con apego a los hechos y pruebas.

En segundo lugar, Italia y Alemania han propuesto establecer normas unificadas de ciberseguridad en toda Europa. Estoy de acuerdo con que todos los proveedores deben someterse a este tipo de control. Huawei ha sido examinado por los controles más rigurosos del mundo y hasta ahora no se ha detectado ni un solo problema. Creo que las demás empresas pasarán también por estas inspecciones, lo cual garantiza la seguridad de Europa.

06

Agenzia Giornalistica Italia: En una entrevista reciente, hizo usted referencia a que, debido a las restricciones comerciales impuestas por Estados Unidos, los ingresos de Huawei podrían disminuir en unos 30 mil millones de dólares. En su opinión, ¿cómo debe ajustarse Huawei a esta potencial reducción de ventas? ¿Tiene la empresa un plan B?

Ren: Los ataques de Estados Unidos no pondrán en

peligro nuestra supervivencia como empresa, pero es cierto que vamos a reemplazar algunos productos con nuevas versiones, que necesitarán un tiempo para adaptarse. Los ingresos de Huawei podrían disminuir en unos 30 mil millones de dólares, pasando de los 135 mil millones a comienzos del año a unos 100 mil millones. Sin embargo, es una previsión personal para el peor escenario, y lo más probable es la extracción de las ventas será mucho menor, lo que se conseguirá a través de los esfuerzos comunes de todo nuestro personal. Ustedes ya han podido conocer Huawei en persona y seguramente han visto con la empresa se encuentra en perfecto estado de salud y los distintos departamentos funcionan correctamente.

07 EURACTIV: Gracias por recibir nuestra entrevista. No sé si ha oído hablar de Ursula von der Leyen, la presidenta recién electa de la Comisión Europea. ¿Cuál es su opinión sobre el futuro de las relaciones entre la UE y China?

Ren: Todavía no estoy muy familiarizado con la presidente recién electa de la Comisión Europea, pero la he visto en la televisión. Tiene una fuerte presencia y creo que Europa también hará fuertes avances.

Europa debe simplificar sus trámites comerciales. Con el vasto mercado que tiene, China ha venido

rebajando, desde el año pasado, los aranceles aplicados a diversos productos de consumo como artículos de lujo y prendas de vestir. En este contexto, los países con Italia incluida necesitan aprovechar esta estupenda oportunidad para ampliar su presencia en el mercado chino. Tomando el sector automovilístico como ejemplo, China es un mercado enorme en que se están reduciendo las tasas arancelarias. Por lo tanto, además de apostar por Estados Unidos, las empresas automotrices de Europa deben mirar más hacia China. Todo el mundo sabe que los autos europeos son los mejores y los japoneses, los más económicos, mientras que los norteamericanos no tienen ventaja ni en calidad ni en costo. Si los gigantes automovilísticos europeos pueden hacer bien el trabajo, en pocos años a sus competidores estadounidenses ya les costará mucho entrar en el mercado de China.

Además de los resultados de su propia investigación, China ha adoptado tecnologías de Alemania, Francia y Japón para desarrollar la red ferroviaria de alta velocidad, lo que ofrece una magnífica oportunidad para los proveedores europeos. Por otra parte, China tiene también una enorme demanda de aeronaves, un sector en que las empresas aeronáuticas europeas cuentan con infinitas posibilidades de inversión. En fin, la economía china y la europea son altamente

complementarias, por lo que debemos intensificar los intercambios comerciales, sacando el máximo provecho de esta coyuntura tan especial. En cuanto terminen las fricciones entre China y Estados Unidos, los americanos acabarán descubriendo que el mercado chino ya está completamente ocupado por los países socios de China. En relación con otros países, a Europa también le conviene mejor no seguir la estela de Estados Unidos para imponer sanciones económicas, con la finalidad de asegurarse mayor espacio para sus actividades económicas y comerciales. Al fin y al cabo, la estabilidad social depende de la mejora del nivel de vida de los ciudadanos. En lugar del adoctrinamiento ideológico, lo que precisa Europa es el aumento notable del bienestar de la población, especialmente el de los colectivos de renta más baja. Si optan los líderes europeos por avanzar en esta dirección, se evitarán las revueltas sociales y las eventuales revoluciones, lo cual otorgará al Continente Viejo una sólida base de desarrollo y una prosperidad sostenida.

08 La Repubblica: En este momento, el gobierno estadounidense está presionando fuertemente a los operadores europeos de telecomunicaciones para que prohíban el uso de equipos de Huawei. De acuerdo con

las últimas noticias, el gobierno de Italia está dispuesto a seguir trabajando con Huawei. En su opinión, ¿tiene importancia el mercado europeo o el italiano para Huawei? ¿Obtendrá éxito Huawei en Europa en última instancia?

Ren: En primer lugar, Europa es muy importante para nosotros. Es por eso que hemos invertido mucho en este mercado. Vemos a Europa como nuestro segundo hogar. En segundo lugar, muchos operadores europeos han estado trabajando con Huawei durante más de 20 años. A pesar de la enorme presión de Estados Unidos, buena parte de ellos todavía optan por comprar nuestros equipos, lo que demuestra que los operadores depositan una gran confianza en Huawei. Confiamos en que podemos construir excelentes redes para Europa.

09 ANSA: Muchas personas dicen que Huawei no es transparente en su estructura de propiedad o gestión. No sabíamos que usted tiene sólo el 1,14% de las acciones de Huawei hasta que tomó la decisión de hacer la cifra pública. Para mejorar esta situación, ¿Considerará usted la posibilidad, aunque en un futuro lejano, de cotizar Huawei en la bolsa de Hong Kong? Mi segunda pregunta es: desde una perspectiva de gestión, ¿ha empezado a planear la sucesión?

Ren: Primero, Huawei tiene transparencia total, porque nuestros informes financieros son auditados por KPMG, un tercero independiente. Así que somos en realidad tan transparentes como las empresas cotizadas. Realmente no sé qué más se necesita hacer para demostrar nuestra transparencia. Creo que no vale la pena cotizar en Hong Kong sólo para parecer más transparente.

Huawei ha estado avanzando de manera iterativa. Más tarde, puedo compartir con ustedes mi discurso ante la Comisión de Representantes, donde he explicado en detalle nuestra estructura de gobierno corporativo y la sucesión. Creo que Huawei seguirá creciendo a pasos firmes y ustedes son bienvenidos a visitarnos regularmente para ver cómo crecemos. En vez de colapsar, tengan la seguridad de que Huawei irá cada día mejor.

10

Agenzia Giornalistica Italia: Recientemente usted se reunió con el Primer Ministro Conte en el Segundo Foro de la Franja y la Ruta para la Cooperación Internacional en Beijing. ¿Cómo fue esa reunión? ¿Cómo ve a los escépticos hacia los productos 5G de Huawei dentro del gobierno italiano? ¿Cree el Primer Ministro Conte que Italia debería mantener los datos de su país en sus propias manos?

Ren: Tuve una reunión muy amistosa con el Primer

Ministro Conte, y él deposita gran confianza en Huawei. Un pequeño grupo de personas en Italia pueden ser escépticas de Huawei. Lo entendemos perfectamente. En realidad, hay personas en la misma China que también tienen sus dudas sobre Huawei. Es absolutamente normal que la gente tenga opiniones diferentes. Para Huawei, lo más importante es que hacemos bien nuestro propio trabajo.

11

Corriere della Sera: En primer lugar, ¿no cree usted que necesita negociar con el gobierno de Estados Unidos con respecto a sus ataques contra Huawei, como el arresto de su hija y la Lista de Entidades? ¿Hará esfuerzo usted para que los códigos fuente de Huawei sean más transparentes? En segundo lugar, ¿retirá su inversión de Italia si el gobierno italiano ejerce su poder de veto otorgado por la Ley de Poder de Oro o impone más restricciones políticas a las actividades de Huawei en Italia?

Ren: En primer lugar, creo que ya estamos en comunicación con el gobierno estadounidense. Ellos demandaron a Huawei en su Tribunal del Distrito Este de Nueva York, y también hemos presentado una demanda contra el gobierno de Estados Unidos en un tribunal de distrito en Texas. Estas demandas son la forma en que nos estamos comunicando entre

nosotros a través del canal judicial. Estados Unidos es un país que se rige por la ley. Creo que la mejor forma de comunicación con Estados Unidos es a través de los canales legales.

En segundo lugar, la aprobación de la Ley de Poder de Oro ha convertido en algo muy complicado el hacer negocios en Italia. Sin embargo, no tenemos ningún problema con dicha legislación. ¿Acaso nos han detectado alguna irregularidad de acuerdo con la Ley de Poder de Oro? Tenemos plena confianza en que el gobierno italiano no ejercerá su poder de veto contra Huawei.

12 Il Sole 24 Ore: Según la Ley del Poder de Oro de Italia, sólo los proveedores de equipos de telecomunicaciones no pertenecientes a la UE estarán sujetos a revisiones más estrictas. Nokia y Ericsson pueden estar libres de estas medidas. ¿Cree usted que Huawei es víctima de la discriminación?

Ren: No, no creo que sea una discriminación contra Huawei. No tenemos ningún problema. Por lo contrario, esperamos que examinen más nuestros equipos, porque los resultados servirán como prueba de que no presentan ningún problema. Huawei ya ha sido sujeto a las revisiones más estrictas de todo el mundo y no tenemos por qué estar preocupados por tener un control adicional.

13

La Stampa: En primer lugar, Huawei ha estado operando en el mercado de las telecomunicaciones durante muchos años. Nadie hablaba de seguridad cuando apareció la 4G. ¿Por qué el 5G ha causado tantas preocupaciones sobre la seguridad cibernética? En segundo lugar, personalmente, creo que además de la tecnología en sí, la discusión en torno al 5G tiene que ver con si se puede confiar en Huawei. El presidente Trump ha retratado a Huawei o a usted como el "Príncipe de los Diablos". ¿Por qué deberíamos confiar en Huawei?

Ren: ¿Por qué el 5G ha causado tantas preocupaciones? Estados Unidos era líder mundial en la 3G y la 4G. Sin embargo, Huawei es ahora líder en el 5G, lo cual resulta difícil de aceptar para algunas personas. El gobierno chino ha dejado muy claro que no permite que las empresas chinas instalen puertas traseras. Los equipos de Huawei no contienen puertas traseras y pueden aprobar cualquier revisión, por lo rigurosa que sea. Además, no tenemos ninguna red en EE.UU., ni tenemos la intención de vender productos de 5G a los estadounidenses. ¿Cómo podríamos amenazar su seguridad nacional? No entendemos por qué están tan preocupados.

En cuanto al "Príncipe de los Diablos", puede verme claramente. ¿Cree usted que soy como el diablo? Ya sacaré su propia conclusión.

La Stampa: No creo que parezca usted un demonio, pero todavía le tengo un poco de miedo.

Ren: Es imposible que todos los países del mundo rechacen a Huawei. A los países que abrazan Huawei les esperará el gran éxito. La historia demostrará que Huawei hará grandes contribuciones a los países que confían en nosotros. Por lo tanto, no creo que debamos preocuparnos de que Huawei haya sido descrito como un demonio. Siempre pienso que el presidente Trump es un gran líder y no es un demonio. Yo tampoco, ninguno de los dos.

14 EURACTIV: Wang Weijing, ex empleado de Huawei en Polonia, fue detenido por acusaciones de espionaje. ¿Cree usted que le harán un juicio justo?

Ren: No sabemos lo que hizo esta persona. Exigimos a nuestros empleados que se adhieran estrictamente a las actividades relacionadas con el negocio. Si este empleado se ha dedicado a otras actividades y hay prueba en su contra, el país puede ejercer su soberanía. No conoceremos lo que realmente sucedió hasta el juicio y a partir de allí tomaremos la decisión correspondiente. Así que no estamos en la posición de comentarlo y es mejor entrevistar a alguien del sistema judicial polaco si quieres acceder a mayor información.

15 ANSA: Visitamos ayer el campus de Huawei en el lago Songshan de Dongguan, donde los edificios son de estilo europeo. Entre ellos, hay dos que parecen inspirados en Verona y Bolonia de Italia. ¿Cuál es su relación personal con Italia? ¿Ha visitado Italia alguna vez?

Ren: He estado en Italia muchas veces, y mi esposa e hijas también visitan Italia con frecuencia. Gran parte de la colección artística y el mobiliario de la empresa provienen de Italia.

Los edificios de nuestro campus del lago Songshan han sido diseñados por un arquitecto japonés. Ha ganado la licitación con un plan arquitectónico de estilo europeo, por lo que todo lo que han visto es obra suya. El edificio en el que estamos ahora, en cambio, es obra de un arquitecto francés.

16 La Stampa: A menudo compara usted Huawei con un avión Il-2 que tiene muchos agujeros para parchear. ¿Cómo va con los parches? ¿Qué agujeros se reparan primero? ¿Moverá usted su inversión en ciertas áreas a otras? Mi segunda pregunta tiene que ver con el nuevo sistema operativo de Huawei ¿En qué ámbitos se desplegará el sistema operativo Hongmeng? Pensábamos que se usaría en los teléfonos móviles, pero usted dijo que había sido diseñado

para el Internet de las cosas (IoT). ¿Tiene Huawei alternativa para el sistema operativo Android?

Ren: En primer lugar, me encontré con una foto de este avión en línea, y sentí que era muy parecido a nosotros - estamos agujerados de balas, pero nuestro corazón no ha dejado de latir. En ese momento, no sabíamos cuántos agujeros teníamos, ni sabíamos cuáles eran los más importantes. Todo lo que sabíamos era que necesitábamos parchear los agujeros en el 5G, transmisión óptica, redes centrales y otros sistemas relacionados. Ahora, hemos parcheado todas estas vulnerabilidades principales. Después de hacer algunos cálculos, ahora sabemos que había alrededor de 4.300 a 4.400 agujeros en total, y hemos parcheado un 70 a 80% de ellos. A finales de este año, es posible que podamos parchear un 93%. Lo hacemos al mismo tiempo de reemplazar los productos antiguos y obsoletos por versiones nuevas. Todo este proceso tendrá algún impacto en los resultados de nuestro negocio este año. El año que viene, seguiremos parcheando el resto de los agujeros, los más complicados. Nuestros resultados financieros también pueden verse afectados el próximo año, pero estimamos que nuestro crecimiento se recuperará para 2021.

Con respecto a su segunda pregunta, la particularidad más destacada de nuestro sistema operativo

Hongmeng es su baja latencia. Es un sistema operativo diferente de Android y iOS. El sistema operativo Hongmeng fue originalmente diseñado para IoT, como el control industrial, la conducción autónoma y otros escenarios relacionados. Ahora lo estamos desplegando principalmente en relojes inteligentes, pantallas inteligentes 8K y vehículos conectados. En cuanto al sistema operativo Android, seguimos pendientes de que Google obtenga la autorización del gobierno de Estados Unidos. Continuamos respetando y defendiendo los derechos de Google sobre su ecosistema y tecnologías.

17

La Repubblica: Tengo dos preguntas. En primer lugar, usted mencionó que el Reino Unido se había dado cuenta de que, si quería una verdadera red 5G, tendría que utilizar también los equipos de Huawei en las redes troncales. ¿Quiere decir que el resto de los países europeos tampoco tendrá otra opción que construir las redes 5G tanto troncales como periféricas con los equipos de Huawei? Personalmente, no creo que sea una buena idea poner todos los huevos en una sola canasta, que en este caso es Huawei. En segundo lugar, usted también refirió que Huawei y China se han adelantado a Estados Unidos en las tecnologías del 5G. ¿Cree que China superará a Estados Unidos en

cada día más ámbitos tecnológicos? ¿Tienen como meta lo que está haciendo Estados Unidos frenar el crecimiento de China?

Ren: Primero, no puedo hablar por China como país. Tampoco estoy seguro de si China se adelantará a Estados Unidos. No tengo suficiente energía para prestar mucha atención al desarrollo de la sociedad en su conjunto, por lo que solo puedo representar Huawei, que es lo que realmente conozco.

En segundo lugar, la llamada red troncal se refiere esencialmente al software. Creo que Nokia, Ericsson y Cisco también serán capaces de hacer un buen trabajo en este ámbito, así que, si están preocupados, pueden esperar un poco más hasta que lleguen soluciones de las empresas occidentales. No obstante, quiero recordar que, aunque los huevos sean colocados en dos cestas, las dos estarán conectadas. Si se rompe cualquiera de las dos, la otra también se verá afectada, porque no estamos hablando de dos sistemas paralelos e independientes.

La Repubblica: ¿Los ataques actuales de Estados Unidos contra Huawei tienen como objetivo evitar que las tecnologías chinas superen las norteamericanas?

Ren: La verdad es que no tengo idea. La pregunta se debería dirigir a Estados Unidos. Tal vez nos hayan impuesto sanciones y restricciones por ciertos

malentendidos sobre Huawei. Quiero aprovechar para hacerles llegar a los funcionarios del gobierno estadounidense la invitación a visitar Huawei, precisamente con el propósito de despejar los malentendidos. Creo que Estados Unidos se mantendrá como la mayor potencia científica y tecnológica del mundo durante las próximas décadas.

18 Corriere della Sera: Dos preguntas: En primer lugar, Facebook anunció recientemente planes para lanzar una criptomoneda llamada Libra, apoyada en la tecnología de blockchain. ¿Indica que los gigantes tecnológicos estadounidenses se están alineando con el gobierno de EE.UU. para defender la hegemonía norteamericana a nivel global? En segundo lugar, ¿cree que tendrán en cuenta a las empresas chinas al lanzar monedas digitales y pondrán RMB en su cesta de divisas?

Ren: China también puede emitir su propia criptomoneda. ¿Por qué hay que esperar a que otros lo hagan? De todos modos, un país es siempre más poderoso que una empresa de Internet.

19 La Stampa: A nivel mundial, todavía se observan la desigualdad, la distribución de riqueza polarizada y la

falta de libertad de expresión. En este contexto, ¿cuál será el mayor desafío tecnológico del futuro? ¿Cuál será el rol de la tecnología?

Ren: Creo que la tecnología creará más riqueza para la humanidad. Con la tecnología, todo el mundo podrá participar y beneficiarse del desarrollo social. La reducción de la pobreza y la prevención de la inestabilidad social pasarán por el desarrollo. Cuando la sociedad es estable, se desarrollará a un ritmo más acelerado, lo que a su vez consolidará la estabilidad. Es importante también modificar la realidad actual de que “los ricos se hacen más ricos y los pobres, más pobres”. Confío en que las inversiones en nuevas tecnologías aumentarán la riqueza total de la sociedad.



Entrevista de Ren Zhengfei con BBC StoryWorks

23 de julio de 2019, Shenzhen, China

01

Nicola Eliot, productor de documentales “StoryWorks” de BBC: BBC está aquí hoy no sólo para averiguar acerca de lo que está pasando con Huawei en este momento, sino también para entender realmente quién es Huawei, de dónde viene Huawei, y qué es lo que ha hecho de Huawei lo que es hoy, por lo que vamos a remontarnos en el tiempo. Me gustaría empezar preguntando por sus años en la fábrica de Liao Yang como ingeniero del Ejército Popular de Liberación (EPL). ¿Puede hablarnos de las condiciones de trabajo y las experiencias que tuvo usted allí?

Ren: La Fábrica de Fibra Química de Liao Yang fue un proyecto nacional clave durante la Revolución Cultural. La fábrica introdujo de las empresas francesas Technip y Speichim un conjunto completo de equipos de fibra sintética para el procesamiento de petróleo crudo y productos químicos derivados. La economía china estaba pasando por momentos muy difíciles en ese entonces. El gobierno construyó esa fábrica con la esperanza de que todos los chinos pudieran tener un juego de ropa de fibra sintética. Por lo tanto, los líderes del gobierno central prestaban mucha atención al proyecto. Era una época caótica en China. Ningún equipo de ingeniería civil quería ejecutar el proyecto en una localidad de condiciones tan precarias, así que el gobierno central no tenía otra opción que asignarlo al ejército. En ese tiempo, el ejército realmente no tenía suficiente talento

entrenado en las técnicas requeridas. A los recién graduados, se nos consideraban como este tipo de talento porque conocíamos un poco más que el resto que prácticamente no sabían nada.

Vivíamos en condiciones difíciles. Primero, nos faltaba comida en el noreste de China. Nos alimentábamos sólo de cereales baratos durante todo el año y de repollo y rábanos adobados durante el invierno que duraba seis meses. El mayor problema era que raras veces teníamos carne para comer o suficiente aceite para cocinar. Cada mes, a los ciudadanos normalmente les correspondía una ración de 150 gramos de aceite, mientras que en la tropa, nos daban 500 gramos. Segundo, nuestra unidad era parte de las decenas de miles de tropas que fueron enviadas al desierto del norte con muy poca preparación, por lo que no había ninguna casa para vivir. Montamos algunas viviendas sencillas con nuestra mano. No era tan fácil hacerlo en ese entonces como lo es ahora. Era tremendamente difícil y además, como las casas fueron construidas durante el invierno, el fundamento no era sólido. Las paredes se hundieron y se agrietaron, así que pudo penetrar el viento frío. A pesar de las condiciones precarias de vida, en realidad, nuestro trabajo de ingeniería era bastante avanzado y altamente automatizado, lo cual generó un gran contraste, tan agudo como el entre hielo y fuego.

De hecho, China no valoraba la cultura y la educación en esos años. Durante la Gran Revolución Cultural, el sistema educativo era un desastre. Sin embargo, en la fábrica, nos animaban a aprender y estudiar los líderes de todas las instancias, central, provincial y municipal. De lo contrario, no seríamos capaces de instalar los equipos avanzados, probar y ajustar los instrumentos, ni mucho menos sacar adelante la producción real.

En medio de la Gran Revolución Cultural, nos dieron la oportunidad única de estudiar como si viviéramos en un oasis dentro del desierto. Por tanto, estábamos muy felices pese a las duras condiciones de vida. En esos años, era realmente poco frecuente que la lectura de libros técnicos no fuera considerado un error político.

02 Nicola Eliot: Con respecto al balance de presión que inventó usted, ¿proviene de las lecturas en Liao Yang o se han adquirido en otros lugares los conocimientos necesarios?

Ren: En ese momento, ya existían dispositivos como este en Francia. Un experto chino lo había visto allí y me contó más o menos cómo era. Empleé mis conocimientos de matemáticas, como ecuaciones diferenciales parciales, para deducir la estructura general del dispositivo. También consulté a Li Shijiu, un profesor de matemáticas de la Universidad del Noreste de China,

preguntándole si eran correctas mis inferencias y si creía que podía lograr lo que estaba intentando. Me aseguré que podía hacerlo. Así que regresé para continuar diseñando el sistema. El dispositivo sirvió principalmente para probar instrumentos importados de Francia. China no tenía este tipo de equipo de prueba en ese momento, por eso inventé uno.

Lo logré en el momento en que la Pandilla de los Cuatro fue derrocada. A partir de ese momento, China comenzó a preocuparse mucho más por la ciencia, la tecnología y la producción. Desde mi punto de vista, lo que creé era simplemente un pequeño invento que tenía mucha importancia. No obstante, como nadie inventó nada en esos años, sobresalió el proyecto mío. Como resultado, el Estado lo calificó de gran descubrimiento y me otorgó el título honorífico de gran héroe.

03 **Nicola Eliot: ¿Fue esta experiencia en Liao Yang la que te inspiró a crear Huawei a los 44 años?**

Ren: No tenía experiencia cuando creé Huawei a los 44 años, y me di el paso a ciegas. Al dejar el ejército, a nosotros los militares retirados nos costaba mucho adaptarnos a la economía de mercado, mucho más difícil que los colegas occidentales. Aunque las fuerzas armadas del Occidente no estaban orientados al mercado, sus países sí. Los militares occidentales

conocían más o menos lo que representaba la economía de mercado, por lo que se adaptaban mejor al ámbito empresarial una vez retirados del ejército. Por el contrario, nuestra mentalidad era totalmente incompatible con el mercado. Nos habíamos acostumbrado tanto a la economía planificada, en la que no podíamos pensar en ganar ni siquiera un centavo.

No podíamos entender por qué la gente vendía por 12 yuanes cosas que habían comprado con 10 en la economía de mercado. Pensábamos que no podía ser otra cosa que una estafa, porque pedían dos yuanes extra. No nos dimos cuenta de que había otros costos, operativos, financieros y tributarios, etc. No teníamos ningún conocimiento de estas cosas y nos resultó bastante difícil de insertarnos a la sociedad civil. Incluso, ni siquiera sabíamos lo que era un supermercado.

Si dijéramos que tenía alguna experiencia antes de emprender, habría sido mi edad. Tenía más experiencias para gestionar los tiempos adversos que aquellos que tenían unos 20 años. Viví un gran número de contratiempos y dificultades durante la Gran Revolución Cultural. Por lo tanto, me parecieron aguantables los retos que afrontaba en la era de la economía de mercado. Aparte de eso, no tenía ninguna otra habilidad que me cualificaba para crear Huawei.

04

Nicola Eliot: Teniendo en cuenta que le resultaba tan arriesgado montar una empresa, ¿por qué decidió crear Huawei de todos modos, aunque no reunía los conocimientos necesarios?

Ren: Honestamente, no tenía otra opción en ese momento. No pude hacer bien mi trabajo y me despidieron. La Oficina de Ciencia y Tecnología de Shenzhen sugirió que yo pudiera crear una empresa tecnológica porque anteriormente me dedicaba a la tecnología. Pensé que era viable para mí trabajar en tecnología y elegí este camino. Mirando hacia atrás, qué ingenuo era yo como para tomar esa decisión, pero después ya no había vuelta atrás. Si me rindiera, tendría que buscar la vida en el trabajo manual, porque ya había invertido todo el capital que tenía: la compensación económica que recibí al salir de las fuerzas armadas.

05

Nicola Eliot: Algunos reportajes dicen que su experiencia militar demuestra que Huawei tiene vínculos con el EPL. ¿Qué opina al respecto?

Ren: En los últimos 70 años, más de 50 millones de personas se han retirado del ejército chino, y yo era uno de ellos. Estas personas necesitan reintegrarse al mundo laboral, al igual que los ex militares de los EE.UU. Una vez fuera del ejército, ya no guardo ninguna relación con el cuerpo militar, porque nos

dedicamos a los proyectos de uso civil. Por lo tanto, este tipo de especulaciones no tienen fundamento.

06 Nicola Eliot: Usted se refirió al capital inicial para crear Huawei. Si el emprendimiento no funcionara, no le quedaría nada y tendría que empezar desde cero. ¿Cuánto se invirtió para fundar Huawei? ¿De dónde se sacó ese dinero si no provino del EPL?

Ren: El capital social de Huawei fue de aproximadamente 21.000 yuanes, pero la compensación económica que recibí al salir del ejército no sobrepasó los 3.000 yuanes. Tuve que recurrir a varias personas para reunir fondos antes de fundar la empresa. Cuando la empresa creció y alcanzó cierta escala, querían cobrar sus acciones y nos pedían mucho dinero. Presentaron una demanda y ganaron una considerable suma de recompensa. De esta manera, se retiraron todos los accionistas fundadores y la empresa pasó a ser mi propiedad personal. Decidí repartir poco a poco las acciones de la compañía entre nuestros empleados. El fallo del tribunal respecto a la retirada de los accionistas iniciales está archivado en Huawei y lo pueden consultar si quieren. No hemos recibido ni un solo centavo del gobierno y se montó la empresa con el dinero aportado por varias personas. Personalmente, no tenía 21.000 yuanes para comenzar un negocio.

07 Nicola Eliot: En esos años, había varios cientos de empresas comercializando interruptores en el mercado chino, pero la mayoría de ellos no sobrevivieron. ¿Cuál fue el secreto de la supervivencia de Huawei revendiendo los interruptores de las empresas de Hong Kong?

Ren: En primer lugar, Huawei ha estado centrado en el cliente desde el primer día. Para proteger los intereses de nuestros clientes, nuestros empleados están preparados a asumir tareas duras. De esta forma, nos hemos ganado el reconocimiento de los clientes. Sería una subestimación decir que había varios cientos de empresas que vendían interruptores, porque recuerdo que había todavía más. Estas empresas sobrevivieron por un tiempo porque China era un mercado tan grande que gran parte de la demanda no podía ser atendida, por lo que cualquier producto, incluso los atrasados, tenía quien lo compraba. Huawei era revendedor de los interruptores fabricados por Hung Nien Electronics Limited, una empresa con sede en Hong Kong. Sus interruptores analógicos eran relativamente avanzados en ese momento. Trabajábamos muy duro y logramos ganar algo de dinero durante esos primeros años. Sin embargo, no gastamos ese dinero en el consumo personal, sino que lo invertimos en crear el sistema de atención al cliente y generar aún más valor para nuestros clientes. No tuve mi propia vivienda hasta el

año 2000. Durante mucho tiempo, mi familia vivía en un apartamento alquilado de 30 metros cuadrados. No pude comprender por qué Forbes me llamó multimillonario, cuando ni siquiera tenía una casa hace apenas diez y tantos años.

No pude cuidar bien de mis padres. Mi padre murió de intoxicación alimentaria después de beber algo que había comprado a un vendedor ambulante. Mi madre estaba constantemente preocupada por las implicaciones políticas de ser llamado rico públicamente por Forbes. Ella me preguntó de dónde venía el dinero y por el ambiente de aquella época, estaba atormentada por esos temores. Murió en un accidente automovilístico en su camino de regreso a casa del mercado local. Durante los primeros años, invertimos todo el dinero que habíamos ganado en el futuro desarrollo de la empresa, lo cual nos distingue de otras compañías de la misma época, que gastaban su dinero en consumo o invertían en otras áreas.

En segundo lugar, tratamos de buena fe con nuestros proveedores. Tan pronto como nos pagaron nuestros clientes, inmediatamente pagamos a nuestros proveedores. Los proveedores confiaban tanto en nosotros que a veces nos suministraban con prioridad. De esta forma, logramos conseguir productos de los proveedores y luego revenderlos, a pesar de

que no teníamos dinero. Esta modalidad amplió nuestras posibilidades de desarrollo, por lo que no se debe subestimar el apoyo que brindó Hung Nien al crecimiento de Huawei en su momento.

08 Nicola Eliot: Posteriormente, Huawei empezó a desarrollar su propia tecnología, lo cual suponía un enorme riesgo. ¿Por qué decidió Huawei a asumir este riesgo?

Ren: Perdí una gran suma de dinero por una estafa cuando trabajaba para una empresa estatal en Shenzhen. Fue un importante revés en mi vida. Como no tenía dinero para contratar un abogado para mi demanda, leí una gran cantidad de libros de leyes, incluyendo los del derecho común y el derecho civil, ya que quería defenderme como abogado en el tribunal. De esta experiencia, aprendí que la economía de mercado se compone principalmente de dos cosas: el cliente y los bienes. La ley rige lo que está en el medio: la transacción. Sabía que nunca podríamos controlar a los clientes, así que tendríamos que hacernos con la mercancía. La única vía para tener la mercadería bajo nuestro control pasaba por investigación y desarrollo (I+D). En los primeros años, revendíamos los interruptores BH01 hechos por una pequeña empresa en Zhuhai. En un momento dado, se negó a seguir

suministrándonos, al ver que nuestro negocio iba muy bien, como lo que está haciendo los Estados Unidos con incluirnos en la Entity List. Por la recomendación de otros, pasamos a comercializar los productos HAX de Hung Nien. Una vez más, la empresa de Hong Kong cortó el suministro a pesar de que los números de venta eran muy buenos. Estas experiencias nos obligaron a desarrollar nuestros propios productos de telecomunicaciones. Fue la combinación del entorno externo y nuestro impulso interno por servir bien a nuestros clientes la razón por la que decidimos apostar por el desarrollo de nuestra propia tecnología.

Cuando Huawei prosperó, pagué parte de la deuda de la empresa para que trabajaba antes del emprendimiento.

Nicola Eliot: ¿Qué peligro potencial implicaría si fracasara el desarrollo de su propia tecnología? ¿Cuál sería la consecuencia?

Ren: En ese momento, no teníamos otra opción. Nunca pensamos en “qué ocurriría si no saliera bien el desarrollo”, dado que estábamos bastante seguros de que podíamos tener éxito. Eran equipo de telecomunicaciones análogos y tampoco eran muy complicados, por lo que teníamos confianza en nuestras habilidades. Empezamos haciendo interruptores de 40 líneas para hoteles y lo logramos. Este éxito nos

dio la confianza para desarrollar interruptores de 100 líneas y luego de 200 líneas. Es decir, avanzamos progresivamente en lugar de comenzar directamente con grandes proyectos.

09 Nicola Eliot: Huawei comenzó revendiendo los interruptores de otras empresas y posteriormente consiguió desarrollar sus propios productos. ¿De dónde provinieron los conocimientos para inventar estos interruptores?

Ren: Todos nuestros conocimientos se adquirieron de un libro de textos escrito por el profesor Chen Xisheng, publicado por la Universidad de Correos y Telecomunicaciones de Nanjing. Todos leímos este manual para aprender cómo hacer un interruptor.

10 Nicola Eliot: En ese momento, el mercado chino de equipos de telecomunicaciones estaba dominado por las empresas occidentales. ¿Qué hizo Huawei para romper el dominio occidental en el mercado?

Ren: En aquella época, no teníamos ninguna posibilidad de competir con las empresas occidentales. Empezamos ofreciendo pequeños interruptores para hoteles pequeños y, además, eran analógicos. Más tarde, empezamos a construir equipos más grandes, poco a

poco. No comenzamos a hacer interruptores digitales hasta que ya teníamos muchos años de experiencia.

11

Nicola Eliot: En aquel entonces, Huawei perdió muchas oportunidades porque usted optó por no invertir en la tecnología CDMA, que posteriormente fue ampliamente adoptado en el mercado chino. Si se volviera a presentar ante Huawei esta oportunidad, ¿tomaría una decisión distinta? Y, ¿invertiría en CDMA?

Ren: Fue una larga historia. Desde 2000, China era indeciso sobre qué tecnología de telefonía móvil que escoger: CDMA, GSM, etc. Como el gobierno no otorgó la licencia de red móvil a China Telecom, el operador introdujo al mercado chino el sistema de teléfono manual personal (PHS, por sus siglas en inglés), una tecnología japonesa que ya estaba obsoleta. Pensamos que PHS podría ser rentable, pero no tendría mucho futuro, por lo que no invertimos en ella. En cambio, invertimos en CDMA, pero en 1X en lugar de IS-95, una tecnología menos avanzada. Al final, China adoptó IS-95 en vez de 1X. Como consecuencia, quedamos fuera de la competencia en el mercado chino. Fueron dos frustraciones importantes para la empresa.

De 2000 a 2008, China estaba evaluando distintas tecnologías de 3G. Durante esos ocho años, Huawei también estaba decidiendo qué tipo de sistema

inalámbrico que desarrollar, lo cual me metió mucha presión y estuve en varias ocasiones al borde del colapso mental. Insistí en invertir en GSM y UMTS de 3GPP, en lugar de otras dos tecnologías. No tenía yo miedo a la presión externa, porque podría seguir avanzando por lo dura que fuera. Sin embargo, me preocupaba la presión interna. Los ejecutivos de la empresa no dejaban de escribirme a través de correo electrónico e informes para decirme: "Tu decisión está equivocada y terminará arruinando Huawei". A lo largo de los ocho años, cada día se sentía como un año, porque toda la responsabilidad de esa decisión estaba sobre mis hombros. El resto de las empresas del sector ganaron mucho dinero, mientras que Huawei atravesó unos momentos extremadamente difíciles. Muchos artículos de aquella época se referían a Huawei en un tono satírico y sarcástico. No pude contenerme de pensar si realmente había cometido un error. Ocho años más tarde, el gobierno chino por fin emitió las licencias 3G. De repente, pudimos liberar nuestro potencial, pero en un primer momento, no sabía a triunfo sino alivio. Se nos quitó el estrés, porque nuestros equipos pudieron ser desplegados.

Durante esos años, no teníamos muchas oportunidades en el mercado interno, por lo que destinamos gran parte de nuestros esfuerzos al exterior. Sin embargo, en los primeros años, los clientes internacionales ni siquiera

nos atendían, ni menos darnos pedidos y dejarnos ganar dinero. En aquel momento, China vendía imitaciones a Rusia como trajes de plumón. Como consecuencia, el ministro ruso de Comunicaciones dijo: "¿Qué alta tecnología podría tener China? No tienen más que productos falsos." Por tanto, luchamos bastante duro por ganarnos el reconocimiento de los clientes internacionales, intentando diferenciarnos de aquellos chinos que vendían falsificaciones. No era fácil pero absolutamente necesario tener presencia en los mercados internacionales porque no teníamos ninguna oportunidad en el mercado chino. Si no lo hubiéramos logrado, nos habría resultado aún más difícil esa época. Personalmente, la mayor parte de mi tiempo lo pasé en África y América Latina. Estaba constantemente de viaje en el extranjero, por lo que tenía muy poco contacto con mi familia. Mirando atrás me siento muy arrepentido porque mi hija menor crecía sin mi compañía. Ella quería que la acompañara más tiempo y nos divirtiéramos juntos, pero no lo hice. Cuando estaba de vuelta en casa después de los viajes, siempre estaba tan agotado que me quedaba en casa todo el tiempo. No hablaba mucho con ella, porque tenía que centrarme en cómo asegurar la supervivencia de Huawei.

Alrededor del año 2000, algunos empezaron a darnos pedidos de compra en el extranjero, permitiéndonos mostrarles nuestro compromiso de servir a los clientes.

Poco a poco, nos aceptaron y nos reconocieron. En realidad, nuestros productos de aquella época no eran tan buenos, ni mucho menos estaban a la altura de nuestros competidores occidentales. ¿Por qué nos aceptaron en el mercado africano? Porque estaban en medio de unos conflictos armados y ya habían huido las empresas occidentales. En cambio, siempre y cuando África necesitara equipos de telecomunicaciones, se los vendíamos. Lo mismo pasó con algunas otras regiones que sufrían epidemias o condiciones extremas. A estos países logramos vender algunos productos y en el proceso, fuimos acumulando experiencias exitosas de operación internacional. Hoy en Huawei, requerimos que nuestros ejecutivos cuenten con experiencia de trabajo en regiones con condiciones duras como África. Cuando consideramos la promoción de los empleados a puestos directivos, seguimos los mismos criterios que emplea el ejército estadounidense para evaluar sus oficiales. En la tropa norteamericana, los candidatos deben cumplir requisitos como "ha estado en combate", "ha disparado" y "ha sido herido" para cualificarse para la promoción. En Huawei, cuentan mucho los antecedentes convincentes en el extranjero para la promoción. De lo contrario, los puestos directivos serían acaparados por los oficinistas "elegantes" y altamente preparados, sin experiencia alguna en la primera línea. Este tipo de sistema de evaluación y promoción no funciona para Huawei. A

pesar de que nuestro propio sistema no necesariamente asegura el aprovechamiento óptimo del talento, hemos construido un equipo fuerte. Por eso, ante el ataque tan inclemente de Estados Unidos, nuestro equipo no solo no ha colapsado, sino que avanza con la moral más alta que nunca.

Mientras no teníamos oportunidad en el mercado chino, conseguimos internacionalizarnos. Más tarde, como China entró en una nueva fase de desarrollo, trajimos de vuelta al país a algunos de los ejecutivos sobresalientes del extranjero para recuperar el terreno perdido.

12

Nicola Eliot: Hemos leído en la prensa que en 1998 Huawei destinó casi la mitad de sus ganancias a contratar empresas occidentales de consultoría. ¿Qué tipo de consejos buscaba Huawei en aquel momento? ¿Por qué era tan importante para Huawei aprender del occidente?

Ren: Cuando se creó Huawei, no había nadie más que yo. Se fue incorporando más gente, pero no teníamos ninguna regla. Por ejemplo, yo mismo podía decidir el aumento salarial de los empleados, lo cual seguramente benefició a algunos y perjudicó a otros. A medida que se expandía el tamaño de la empresa, necesitábamos redactar muchos documentos para normalizar la

operación, habilidad que no tenía personalmente. Trabajaba anteriormente en el ejército en la parte técnica, por lo que no tenía idea alguna de cómo gestionar una empresa. De todos modos, se elaboraron muchos documentos para sacar adelante nuestro proyecto. Sin embargo, pensaba constantemente en que no cumplían con las normas y que iban a obstaculizar que Huawei pasara a ser un gigante algún día.

Teníamos la convicción de que Huawei se convertiría en una empresa grande, por lo que contratamos a una decena de consultoras que nos asesoraran, entre ellas IBM y Accenture. Nos cobraban 680 dólares por hora, casi igual que lo que ganaban en promedio nuestros empleados al mes durante esos años, unos 5.000 yuanes. Pero para asegurar nuestro futuro, teníamos que aprender de los demás y reconocer el valor del servicio de consultoría. Muchas personas de la empresa fueron enviadas a capacitarse. Algunos de ellos no apreciaron la oportunidad. Algunos otros adquirieron ciertos conocimientos, pero empezaron a sentirse superiores y abandonaron a mitad de camino la empresa al ver posibilidades en otros lugares. Como resultado, muchos de los programas de consultoría no se llevaron a cabo del todo, lo cual fue una lástima.

No obstante, uno de los programas se completó en su totalidad. Cuando IBM comenzó a asesorarnos

en gestión financiera y auditoría, Meng Wanzhou era simplemente una empleada de bajo rango. Se convirtió en directora del proyecto y luego trabajó con los consultores de IBM durante los próximos 20 años, mejorando en gran medida la gestión financiera de Huawei. Además, fue más allá de las pautas de los consultores y creó un sistema con estándares y nivel aún más elevados. Hoy en día, la calidad de gestión financiera de Huawei es mucho mejor que la de muchas empresas occidentales. Incluso, muchas firmas grandes de consultoría se han ofrecido a asesorarnos gratuitamente, pero los hemos declinado cortésmente. Ya no alcanzan nuestro nivel y si vienen, tendremos que enseñarles a ellos, lo que nos costará mucho tiempo.

Como aprendíamos constantemente de las empresas occidentales a lo largo del desarrollo de Huawei, venimos optimizando lo que habíamos aprendido. ¿Por qué no nos vemos tan afectados por el ataque que ha librado EE.UU. contra Huawei? Es que hemos comprendido, aceptado e interiorizado muchos tipos de sistemas. En retrospectiva, ha sido una decisión absolutamente acertada aprender ampliamente del Occidente.

13

Nicola Eliot: Acaba de explicarnos la estrategia de Huawei para su desarrollo en el mercado internacional,

empezando por las regiones menos desarrolladas (como África y la India). En 2003, con algunos éxitos ya conquistados en el extranjero, ¿por qué consideró usted vender la empresa a Motorola?

Ren: Porque ya habíamos anticipado que nuestro crecimiento eventualmente nos llevaría a la cima donde tendríamos que enfrentarnos a los EE.UU. Serían inevitables los ataques de EE.UU. contra nosotros. Por eso, queríamos vender nuestra empresa a Motorola con el objeto de ponernos un "sombrero vaquero americano". La operación seguiría en manos de decenas de miles de chinos, de lo que también podríamos sentirnos muy orgullosos. Con el capital de EE.UU. y la mano de obra de China, se facilitaría la expansión internacional de la empresa. En esas circunstancias, acordamos vender Huawei a Motorola a 10 mil millones de dólares y se firmaron todos los contratos. Teníamos dos planes en ese entonces. Algunos de nosotros estábamos pensando en dedicarnos al negocio del tractor. Las fábricas de tractores de China estaban al borde de quiebra en ese momento. Pensamos en comprar todas las empresas de tractores en China, incluyendo la Fábrica de Tractores de Luoyang. En el momento, el precio medio de un tractor en el mercado era de 1.000 dólares. Pero los productos eran susceptibles a fugas de combustible y sobrecalentamiento de motor. Con el desarrollo integrado de productos (IPD), proceso que habíamos

aprendido de IBM, resolveríamos perfectamente estos problemas y luego aumentar el precio a 2.000 dólares. Aunque tal vez no fuéramos capaces de revolucionar la industria automotriz, posiblemente podríamos crear el mayor imperio de tractores a nivel global. Por otra parte, la mayoría de la gente quería permanecer en la industria de telecomunicaciones bajo las "paraguas" de Motorola. Creo que nos funcionaría y nos conduciría a la gloria en cualquiera de los dos casos. No obstante, se rompió el trato con Motorola.

Desgraciadamente, fue correcta nuestra predicción sobre la confrontación con EE.UU., ya que hoy se ha hecho realidad. Al incluir a Huawei en la Entity List, Estados Unidos intentan convencer a todo el mundo que deje de proporcionarnos sus productos. Se ha llevado a tal extremo que, durante un tiempo, ni siquiera el McDonald's en México se atrevía a vendernos. No podemos incluso utilizar lo que tiene nuestra propia subsidiaria en EE.UU. Ni tampoco puede el personal de Huawei comunicarse con los empleados de nuestra propia filial en EE.UU. De lo contrario, se trataría de una infracción de la ley estadounidense, debido a la Entity List. Hace años, ya anticipamos situaciones extremas de este tipo y ahora se han hecho realidad. Estamos preparados, por lo que no tenemos pánico y podemos capear la tormenta.

14 Nicola Eliot: A pesar de las dificultades iniciales que tuvo para entrar en el mercado europeo, Huawei pudo hacerlo bajando el precio de sus productos. Algunos asocian el costo y el precio tan reducidos de los equipos de Huawei con el apoyo del gobierno chino. ¿Cuál es su opinión al respecto?

Ren: Es una interpretación totalmente equivocada. El precio de nuestros equipos no es nada bajo, sino es bien alto. Podemos enviarle una copia electrónica de nuestros resultados financieros de los últimos diez o veinte años, y verás que hemos generado muchas ganancias. De lo contrario, ¿cómo habríamos podido convertir Huawei en una empresa de tal magnitud?

El éxito en el mercado europeo se atribuye a la solución SingleRAN, desarrollada por un matemático que tenía en el momento apenas veintitantos años. Consiguió integrar los algoritmos para 2G y 3G, lo cual nos permitió fabricar equipos que soportaban a la vez 2G y 3G. Naturalmente, se redujeron como mínimo un 50% el volumen, el peso y el costo de nuestros equipos. En Europa, uno de los mayores problemas consiste en que a menudo resulta muy difícil encontrar el lugar adecuado para una torre de telecomunicaciones donde se pueden instalar los equipos pesados. Europa tiene muchos edificios antiguos, por lo que el equipo sólo se puede colocar en el tejado, así que es importante que

sea ligero. Una vez lanzada la solución SingleRAN, se hicieron inmediatamente muy populares en Europa nuestras estaciones base distribuidas y muchos operadores compraron nuestros productos. Los costos también bajaron, por lo menos, entre 30% y 40%, por lo que ascendieron notablemente nuestros beneficios. Los empleados de Huawei están mucho mejor pagados que los de las empresas occidentales, razón por la cual un gran número de personas talentosas, entre ellas matemáticos y científicos, se han sumado a Huawei. Gracias al joven ruso que nos ayudó a marcar avances rupturistas en materia de algoritmos, Huawei se puso en la vanguardia global de tecnología móvil. Ahora desempeña el cargo de socio dentro de la empresa. Al enterarnos de sus descubrimientos, los probamos en Shanghái y logramos verificar su viabilidad. Esta tecnología nos permitió deshacernos de muchos componentes dentro de nuestros equipos.

Entonces, ¿por qué eran tan importantes esos algoritmos para nuestra empresa? En ese entonces, los equipos 3G y 4G tenían tres estándares: CDMA, UMTS y TD-SCDMA de China. Con esos algoritmos, sólo necesitábamos producir un solo equipo para soportar estas tres normas al mismo tiempo. De esta forma, se redujo en gran medida el costo de producción para Huawei. Con los nuevos algoritmos, nuestros sistemas verticales también pasaron a ser

compatibles con múltiples frecuencias. ¿Por qué era necesario? Muchos operadores ya tenían una historia de 70 o 80 años y la mayoría de ellos habían sido asignados más de una docena de bandas de frecuencia inalámbrica, que inicialmente requerían más de una docena de antenas para recibir todas las señales de radio. Los nuevos algoritmos integraron estas bandas de frecuencia, permitiendo la captación de señales de todas estas frecuencias por una sola antena. Usted puede ver con sus propios ojos nuestras antenas, que son extremadamente avanzadas. Puede también imaginar cuánto ahorramos en costos al reducir una docena de antenas a una sola. Eran demasiado abultadas nuestras ganancias. Estos algoritmos dotaron de nuestras estaciones base tecnologías multimodo y multifrecuencia, por lo que eran de alta calidad y bajo costo.

Unos resultados financieros excesivamente buenos tampoco propician el desarrollo de la empresa. Es necesario aumentar la inversión estratégica en I+D para gastar nuestras ganancias, al menos 15 a 20 mil millones de dólares anuales, lo que incluye mayor financiación a las universidades. De esta manera, invertimos nuestro dinero en el futuro, en lugar de repartirlo entre los empleados para convertirlos en unos flojos. Tampoco conviene distribuirlo entre los accionistas, porque se volverán ociosos. He dicho en muchas ocasiones que Apple es nuestro maestro. Siempre vende sus productos

a precios elevados, lo que permite la supervivencia de empresas que ofrecen precios más asequibles. De hecho, Huawei está siguiendo su ejemplo. Si vendiéramos nuestros productos al precio más bajo que podríamos permitirnos, no podría sobrevivir ninguno de nuestros competidores. Por lo tanto, hemos ganado el mercado europeo a través de la innovación científica y tecnológica en lugar de los precios bajos.

15 Nicola Eliot: Actualmente ya es bien conocido que Huawei apuesta muy fuerte por la inversión en I+D. En realidad, la empresa también ha invertido en centros de I+D en el ultramar, como la India. ¿Cuál es su estrategia global para I+D fuera de China?

Ren: Construimos centros de I+D en lugares donde haya talento, lo cual permite al talento trabajar para Huawei en sus ciudades sin la necesidad de venir a China.

16 Nicola Eliot: Entre los años 2011 y 2012, Huawei hizo unos ajustes importantes a sus actividades, modificando las áreas en que operaba la empresa. El negocio central de Huawei es conectar a las personas, pero los consumidores no suelen ver sus equipos. A partir de 2011 y 2012, Huawei ha venido acercando la marca a los consumidores. ¿Por qué se hicieron estos ajustes?

Ren: Nuestro objetivo principal era simplificar la administración. La idea era separar los negocios que no estaban estrechamente vinculados. De lo contrario, se entrelazarían horizontalmente y se crearían muchos problemas. Por lo tanto, dividimos con claridad diferentes grupos de negocios como si fueran "árboles" independientes. Estos "árboles" crecen sobre mismo "suelo", donde comparten sistemas corporativos de finanzas, recursos humanos y evaluación del desempeño, pero se mantienen separados los "árboles", lo cual ha simplificado mucho la administración.

17 Nicola Eliot: Recientemente, Huawei ha estado enfrentando mucha presión de los EE.UU., que sostiene que Huawei es una amenaza para la seguridad. ¿Puede hablarme de lo que piensa Huawei sobre la seguridad?

Ren: Creo que la seguridad cibernética será cada vez más importante para la humanidad. En el pasado, la comunicación se llevaba a cabo a través de conexiones físicas. Existían pocos problemas de seguridad porque difícilmente penetrarían los ataques externos. Con la evolución a las redes de Protocolo de Internet (IP), se ha incrementado el número de vulnerabilidades. Ahora la comunicación está transitando por la migración a la nube, muchas partes más se verán expuestas a los ataques, lo que trae mayores desafíos de seguridad que nunca antes.

Europa ha acertado al establecer el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y los estándares de ciberseguridad. Estas normas empujarán a todas las empresas a trabajar duro en la seguridad cibernética y la protección de la privacidad del usuario. Pero será muy difícil seguir adelante, ya que se trata de un área completamente nueva. Por ejemplo, la presa acabaría inundada antes de que hubiéramos terminado de completar su construcción. Así que es un desafío para todos los proveedores de equipos, operadores y la sociedad averiguar cómo desarrollar un sistema eficaz de seguridad cibernética y protección de privacidad en medio de la oleada de incremento acelerado de información.

18

Nicola Eliot: ¿Podría decirnos cuáles son los negocios de Huawei que han sido afectados por la presión de los Estados Unidos?

Ren: Creo que la Entity List tiene muy poco impacto sobre la operación de Huawei. Nuestros equipos de vanguardia (como los de 5G), los podemos producir independientemente de EE.UU. En lo que se refiere al 5G, Estados Unidos están todavía muy atrás, por lo que podemos asegurar el suministro suficiente de chips y sistemas sin contar con EE.UU. En relación con los equipos de conexión de red, somos durante

muchos años líder mundial, incluyendo la transmisión, el acceso y las redes troncales, así que tampoco tenemos porqué recurrir a los estadounidenses. Con respecto a los dispositivos de consumo, habrá cierto impacto, ya que nuestro ecosistema no ha sido completamente desarrollado. No obstante, este impacto no será tan significativo o crucial como para amenazar la supervivencia de Huawei.

19

Nicola Eliot: En el caso específico de Google, por el momento no le permite a Huawei utilizar Android en sus productos, ¿Cómo va el desarrollo del nuevo sistema operativo de Huawei?

Ren: Ya hemos hablado de nuestro sistema operativo Hongmeng. Su característica principal es la baja latencia, que es especialmente importante para el control industrial, el control automático, la conducción autónoma y los vehículos conectados. Este sistema operativo probablemente se desplegará primero en los relojes de Huawei, televisores inteligentes 8K y sistemas de control industrial.

Como sabemos, el 5G es en realidad una tecnología bastante "simple". Gracias a su baja latencia, el 5G es el sistema en que se apoyará la inteligencia artificial (IA). Además, el 5G proporciona un alto ancho de banda de subida, lo que facilita enormemente la

carga de datos a la nube por parte de las empresas. La 4G y las tecnologías anteriores conectaban a las personas, mientras que hoy día el 5G comunica tanto a las personas como las cosas y las empresas, así como habilita en gran medida el control automático. Por el momento, no hemos considerado cómo hacer del sistema operativo Hongmeng compatible con teléfonos móviles. Aunque decidiéramos hacerlo, el desarrollo de un ecosistema adecuado requeriría varios años. No será algo que se consigue en poco tiempo, sino un proceso.

Estados Unidos no tiene por qué culpabilizar a Huawei por su fracaso en la industria de las comunicaciones. Son los mismos estadounidenses los que escogieron un camino equivocado. En los años 90 cuando empezaban su despegue las comunicaciones inalámbricas a nivel global, Estados Unidos era el país más poderoso en la ciencia y la tecnología, por lo que quería imponer al resto de los países los estándares CDMA y WiMAX, tal y como lo que está haciendo ahora, exhortar a todo mundo a no usar los equipos 5G de Huawei. Sin embargo, los norteamericanos se equivocaron, porque la opción que al final prosperó fue 3GPP, lo que causó el declive de la industria de comunicaciones en su país. Por otra parte, Estados Unidos lideraba el mundo por su CPU con la arquitectura x86 y tenía infinitas posibilidades. Si hubieran sido más abiertos y colaborativos, habríamos integrado a los chips estadounidenses nuestra tecnología

de IA, lo que les habría ayudado mucho para ampliar la presencia en el mercado de centros de datos. No obstante, se han creado varias otras arquitecturas de CPU en otras partes del mundo, y en el caso de Huawei, se ha estrenado también el ecosistema de CPU Kunpeng, que competirá con las empresas estadounidenses.

Las conexiones ultrarrápidas se harán realidad en la era de 5G. En el futuro, la IA seguirá su desarrollo sobre la base de la arquitectura de computación planteada por John von Neumann, que abarca supercomputadoras, capacidad de almacenamiento ultra grande y conexiones ultrarrápidas. Estados Unidos dispone de supercomputadoras y capacidad de almacenamiento ultra grande. Si también contara con conexiones ultrarrápidas, podría convertirse perfectamente en líder mundial en IA. De lo contrario, se quedaría rezagado. Además del 5G, la fibra óptica también es esencial para crear conexiones de ultra alta velocidad.

China también tiene centros de supercomputación y capacidad de almacenamiento ultra grande. Si China despliega las redes de fibra ópticas y de 5G a gran escala, se pondrá a la vanguardia en la IA. En una palabra, el 5G por sí mismo es una tecnología "simple", pero si la ignorara, Estados Unidos podría volver a cometer error en la toma de decisión. En mi opinión, la IA constituye la mayor oportunidad para el futuro de la sociedad.

20 Nicola Eliot: ¿Cómo se comunicó con los empleados para diseñar estrategias generales con la finalidad de superar las dificultades provocadas por la inclusión de Huawei en la Entity List de Estados Unidos? ¿Qué les dijo?

Ren: Coincidimos en que somos “un avión agujereado” por el ataque de Estados Unidos y debemos trabajar duro para arreglar “los agujeros de bala”. Todos los empleados tienen muy claro que su responsabilidad consiste en parchear bien estos “agujeros” y si logran hacerlo, sobreviviremos como empresa.

21 Nicola Eliot: Dicen que Huawei ha instalado estaciones base en el monte Everest y usted ha estado personalmente en el campamento a 5.200 metros sobre el nivel del mar. ¿Por qué despliega Huawei redes en zonas tan peligrosas que nadie más quiere ir?

Ren: Honramos nuestro compromiso con los clientes, siempre y cuando nos presenten la solicitud. Instalamos aquella estación base a 6.500 metros de altura porque China necesitaba cobertura de banda ancha allí para la transmisión en vivo del relevo de la antorcha de los Juegos Olímpicos de Beijing en la cima del monte Everest. Lo mismo hicimos para Nepal, que también requería estación base allí. Hay un condado chino llamado Medog. A pesar de que formaba parte de la

República Popular China, no había podido conectarse a las redes de comunicaciones durante décadas. El Estado incluso desplegó especialmente una red de telefonía satelital, pero no funcionó. Se veía afectado constantemente por terremotos y deslizamientos de tierra, por lo que muchas veces los caminos se destruyeron de nuevo poco después de que fueran reparados. En fin, las condiciones eran las más duras. Teníamos que construir una estación base en aquella localidad y los equipos eran del tipo CDMA 450, muy obsoletos según criterios actuales. Los empleados de Huawei, junto con más de 200 trabajadores rurales, llevaron a hombros los equipos al lugar de instalación, trepando cuatro montañas cubiertas de nieve y pasando cuatro noches en la nieve. Gracias a sus esfuerzos, los habitantes de Medog finalmente pudieron hacer llamadas telefónicas. ¿Fue un proyecto rentable? Para nada.

El principio rector de la gobernanza corporativa de Huawei es el servicio a la humanidad, en lugar de la rentabilidad en términos absolutos, lo que marca la diferencia con Wall Street. Además, Huawei tampoco atiende exclusivamente el interés de los empleados, lo cual nos diferencia de las empresas europeas, que reparten sus ganancias entre los empleados, por lo que todos están felices y toman el café, lo cual podría debilitar el impulso por el desarrollo del país. En cambio,

Huawei no prioriza a los accionistas ni a los empleados a la hora de distribuir las ganancias. Por un lado, invertimos mucho en la investigación científica orientada al futuro y por el otro, llevamos a la práctica todo lo que prometamos a los clientes.

Nuestras ventas en África no alcanzan la mitad de lo que reporta la provincia de Guangdong. Sin embargo, el ingreso de los empleados en esa región triplica el de los que trabajan en Guangdong. Debido a las bajas ventas y los altos gastos, difícilmente podemos obtener ganancias en África. Aun siendo así, siempre animamos a nuestros empleados a ir a la primera línea. Por una parte, si uno no ha trabajado en condiciones duras, no se cualifica para la promoción dentro de la empresa, y por otra, pagar más a los empleados inmersos en condiciones precarias de trabajo está en línea con nuestra aspiración de servir a la humanidad.

Como se puede ver hoy, la presión de Estados Unidos afecta más a los operadores que a Huawei. No obstante, siguen comprando nuestros equipos, una clara muestra de la confianza que tienen depositada en nosotros. Cuando Theresa May era primera ministra, el parlamento británico aprobó la propuesta de seguir comprando nuestros equipos con la única excepción de los dispositivos que se emplean en las redes centrales, decisión que consideramos un fuerte respaldo a Huawei.

En este momento, el parlamento británico y su Comité de Inteligencia y Seguridad están preocupados del peligro de quedarse atrás como país si dejan de comparar a Huawei las tecnologías centrales. El Reino Unido ha dado un paso más y tal vez nos volverán a hacer pedidos de productos para sus redes principales. Aunque sea un gran aliado de Estados Unidos y se encuentre bajo extrema presión del gobierno estadounidense, sigue comprando de Huawei. Este hecho demuestra que nuestra dedicación a los clientes a lo largo de los años ha comenzado a dar frutos de gran valor.

22

Nicola Eliot: La relación con el Reino Unido se remonta a muchos años atrás con la certificación de BT y Vodafone. ¿Podría hablar algo más de la relación entre el Reino Unido y Huawei?

Ren: Confiamos mucho en el gobierno británico. El Reino Unido es un país que se rige por la ley y toma sus decisiones de forma racional y mesurada. Hemos sido criticados en el país, pero siempre vemos en estas críticas signos de amistad. Obviamente, independientemente de la empresa, ningún producto puede alcanzar la perfección absoluta, pero estamos dispuestos a corregir cualquier error que se haya identificado y las críticas constructivas son bienvenidas.

Por lo tanto, hemos hecho inversiones estratégicas en el Reino Unido. Primero, apoyamos a ARM. Hace una o dos decenios, cuando me reuní con funcionarios de la Unión Europea, me comentaron que su sector informático estaba rezagado y que Estados Unidos les habían rebatado todas las oportunidades. Respondí que aún podíamos trabajar juntos. Desde hace más de una década, hemos venido apoyando a ARM, que ha crecido mucho y se ha vendido por unos 32 mil millones de dólares. Con la capitalización, ARM está expandiéndose a un ritmo aún más acelerado. Hoy día, Europa ya cuenta con su propio CPU, lo cual tiene mucho que ver con nuestro apoyo. En segundo lugar, hemos comprado más de 500 hectáreas de tierra en el Reino Unido y tenemos planeado construir una fábrica de chips ópticos allí que exportará sus productos al resto del mundo. Confiamos plenamente en el país y, además, tiene un gran número de profesionales científicos y tecnológicos. También hemos marcado avances en la ciencia óptica. Ahora, somos la única empresa capaz de fabricar chips ópticos que soportan 800G a nivel global, y Estados Unidos se ha quedado muy atrás en este aspecto. Se trata de otro aporte de Huawei a Europa. Tercero, somos líder mundial en las tecnologías de microondas. Tenemos planes para construir nuestras plantas de microondas en Italia.

Estamos haciendo contribuciones a Europa y

aportaremos aún más en el futuro. En términos estratégicos, ampliaremos nuestra inversión en Europa, considerándola como nuestro segundo mercado más importante. Cuando hablo de Europa, también me refiero al Reino Unido. Actualmente, tenemos un gran volumen de inversión en estos países europeos.

23 Nicola Eliot: Mencionó usted que la era de 5G gira en torno a la conectividad. ¿Qué es lo que sucederá en la era de 5G? ¿Cómo será el mundo en la era de 5G?

Ren: El 5G es por sí mismo una herramienta. Al igual que un destornillador, no puede generar valor solo. Sin embargo, un destornillador se puede utilizar para montar coches. Creo que el valor del 5G radica en su capacidad para apoyar el desarrollo de la IA.

El concepto de IA fue propuesto por el científico británico Alan Turing en los años 40. Durante la Segunda Guerra Mundial, utilizó estas teorías para descifrar el código Enigma de los alemanes. Esto permitió al Reino Unido rastrear los movimientos alemanes. Evidentemente, los británicos no podían revelar que habían descifrado el código. Cuando los alemanes bombardearon fábricas y bases industriales del Reino Unido, Winston Churchill tuvo que aguantarlo en lugar de interceptar los cazas alemanes para mantener este secreto. Si filtrara la información sobre el desciframiento

del código alemán, se pondrían en peligro los desembarcos de Normandía. A pesar de que Alan Turing ya planteó por primera vez el concepto de la IA en la década de 1940, y muchas otras personas en todo el mundo también han investigado sobre ideas similares, ¿por qué la IA no ha cobrado relevancia suficiente hasta hoy día? La IA precisa de la supercomputación, la capacidad de almacenamiento ultra grande y las conexiones súper rápidas, condiciones que no se han hecho realidad hasta años recientes. El 5G por sí solo no traerá muchos cambios disruptivos, pero promoverá el desarrollo de la IA como una realidad en todo el mundo. Hay que aproximarnos a la IA con una actitud positiva, porque creará riqueza masiva para la humanidad. Por ejemplo, un tractor accionado por la IA puede trabajar 24x7 arando tierra sin ninguna intervención humana. De esta manera, podemos tener cosechas mucho mejores. En las partes más áspersas del mundo donde la gente no quiere ir, los tractores conducidos por la IA pueden cultivar la tierra en lugar de las personas.

24

**Nicola Eliot: ¿Cuál es la visión del futuro de Huawei?
¿Cómo visualiza Huawei el mundo dentro de 5 a 10 años?**

Ren: No puedo prever lo que sucederá en 5 a 10 años. Ni siquiera puedo prever lo que sucederá en 3 años, porque este mundo se está desarrollando a un ritmo

realmente acelerado. Hace no tantos años, era todavía difícil hacer llamadas telefónicas. De pronto, surgió Internet móvil gracias a los iPhone de Steve Jobs. ¿Cómo podríamos haber previsto de antemano que surgiría algo como Internet móvil? Así que es imposible para mí imaginar lo que sucederá dentro de 3 a 5 años. Actuaremos como un camaleón y nos adaptaremos un poco más rápido al mundo cambiante para que no nos quedemos atrás.

Nicola Eliot: Si se recorta un poco el plazo para la previsión, ¿cuáles son los objetivos de Huawei en un futuro próximo?, teniendo en cuenta lo que se está haciendo en la empresa.

Ren: Huawei se compromete a acelerar más las redes y reducir más la latencia, para que las personas puedan disfrutar plenamente del valor creado por los servicios de información. El ancho de banda del 5G es alrededor de 10 a 100 veces el de la 4G. Los equipos del 5G son aproximadamente 70% más pequeños y consumen un décimo la energía que consumen los dispositivos de la 4G por bit. En la era del 5G, la gente seguramente disfrutará de mayor ancho de banda y servicios de información más rápidos, con mayor calidad y precios más bajos. Por supuesto, esto todavía no es realidad hoy en día. Cuando el 5G se despliegue en todo el mundo, los precios de los servicios de información bajarán, lo

que permitirá a todos los niños desfavorecidos que viven en zonas rurales acceder al mundo exterior a través de Internet. Como resultado, mejorará su educación, lo que se traducirá en mayor capacidad de creación de riqueza para la humanidad.

25 Nicola Eliot: Hablando de los niños, son impresionantes sus fotos y las de su familia que me mostraron ayer sus colegas. Personalmente, pasé toda mi infancia en el Reino Unido y no tengo ninguna idea de la vida en China. ¿Podría contarme un poco sobre lo que era crecer en China en aquellos años?

Ren: Crecí en un pueblo muy pequeño donde la gente era muy pobre. Estábamos un poco mejor que nuestros vecinos, porque mis padres eran maestros. Por estar mejor, quiero decir que podíamos poner sal cuando cocinábamos verduras. Y así fue también como la gente local entendía de ser rico. En ese momento, sólo había sal de roca, no sal granulada. La gente pobre ataba la sal con cuerda y la pasaba por el borde de la cazuela para agregarle al plato un poco de sabor. Eso fue lo que vi personalmente cuando era niño. Incluso ni eso estaba disponible para los más pobres. Cuando éramos niños, vivíamos en ese ambiente. No nos enterábamos nada del mundo exterior. No tenía idea de que la gente en el Reino Unido se preocupaba por los excedentes de pan.

En ese momento, ni teníamos suficiente para llenarnos el estómago. Como vivíamos en zonas rurales, tampoco sabíamos nada sobre el mundo exterior, ni siquiera las ciudades chinas. Si los niños rurales de China pueden ampliar su horizonte a través de Internet hoy día, el progreso del país en el futuro estará garantizado.

26 Nicola Eliot: ¿Cómo ha influido su experiencia de infancia en la filosofía de Huawei, una cultura corporativa que busca la supervivencia y el éxito mediante el trabajo duro?

Ren: No tienen mucho que ver. Aunque vivía en una región remota y montañosa, tenía un fuerte sentido de curiosidad. Me enteraba del mundo exterior a través de libros de cuentos ilustrados y títulos como cien mil porqués. Cuando finalmente fui a la universidad, tomé prestados muchos libros de la biblioteca. Motivado por la curiosidad, conseguí ampliar el acervo de conocimientos por medio de la lectura. Esta misma curiosidad también ha impulsado el desarrollo de Huawei. Adoptamos el concepto de bajar nuestro centro de gravedad en el desarrollo empresarial porque creemos que necesitamos mantener la estabilidad. Si avanzamos a pasos demasiado precipitados, es posible que se produzca la quiebra, que es algo destructivo para cualquier empresa. Debemos permanecer estables,

así que usamos el concepto de “supervivencia” para promover la estabilidad y evitar la imprudencia. Sin embargo, la cultura corporativa tiene muy poco que ver mi experiencia personal cuando era niño.



Entrevista de Ren Zhengfei con Sky News

15 de agosto de 2019, Shenzhen, China

01

Tom Cheshire, periodista de Sky News: Muchas gracias por tomarse el tiempo para platicar con nosotros el día de hoy. Actualmente, Huawei parece ser la compañía más controvertida en el mundo. ¿En el pasado había imaginado que sucedería esta situación?

Ren: A lo mejor sí, y posiblemente no. Pero realmente no había imaginado que la controversia fuera así de fuerte. Sabíamos que cuando dos equipos escalan una montaña, inevitablemente se encontrarían en la cima, y surgirían discrepancias. Pero nunca imaginamos que las discrepancias serían así de intensas, provocando un conflicto entre el aparato nacional de un país y una compañía. Todavía no hemos reparado por completo todos los agujeros de nuestro “avión defectuoso”, y Huawei necesitará de 2 a 3 años para repararlos completamente, y de 3 a 5 años para reanudar la revitalización. Por supuesto, durante este proceso, seguiremos creciendo gradualmente.

02

Tom Cheshire: En alguna ocasión leí que, hace 10 años, usted ya se había preparado para la situación actual. ¿Cómo fue que anticipó la situación de conflicto que enfrente ahora Huawei?

Ren: Nuestra compañía sólo tiene el deseo de producir los mejores productos y hacer bien nuestro trabajo. Nuestro objetivo es único, y nos enfocamos en nuestra

capacidad. Este principio básico, que se ha mantenido por más de 10 años, seguirá siendo el que nos guíe. Cuando éramos cientos de personas nos enfocamos a una misma dirección. Al ser miles de personas mantuvimos la misma dirección. Y ahora que somos decenas de miles, incluso centenas de miles de personas seguimos enfocándonos en la misma dirección, en la cual se ha invertido de 15 a 20 mil millones de dólares anuales en I+D. Creemos que podemos ser líder mundial en esta área de oportunidad. Esto puede originar conflictos con otras compañías líderes internacionales y otros países. Dado esto, debemos estar preparados, porque tarde o temprano surgirán estos conflictos.

Mi carácter es adecuado para el compromiso y la rendición, pero no para la pelea. Hace más de diez años, estábamos listos para vender la compañía a Motorola por un total de 10 mil millones de dólares. Todos los contratos estaban firmados, pero al final la Junta de Directivos de Motorola no aprobó la compra. En ese momento comenzamos a debatir si continuábamos trabajando o vendíamos la compañía. Los jóvenes de la compañía estudiaban electrónica, y querían continuar. Dije que podíamos vender la compañía y dedicarnos a otro sector, pero los jóvenes insistieron en continuar en el sector de electrónicos, y se llegó a un acuerdo unánime. Al ser aprobado, les dije a los jóvenes que posiblemente dentro de 10 años competiríamos con

Estados Unidos para saber quién era mejor, y que debíamos estar preparados. Así fue como todo pasó. Por lo que hoy en día, al enfrentar esta gran dificultad, no nos hemos dividido, sino al contrario, estamos más unificados internamente.

03 Tom Cheshire: Usted acaba de mencionar el impacto que ha recibido Huawei por parte de Estados Unidos. La manifestación más representativa es la inclusión de Huawei en la Entity List de Estados Unidos. ¿Cuál es el impacto que ha tenido esto en las operaciones de Huawei?

Ren: En primer lugar, el agregarnos a esa lista fue una decisión injusta, porque Huawei no ha hecho nada malo en el mundo, y aún así, Estados Unidos nos incluyó en la lista. Por supuesto, la inclusión no ha tenido un gran impacto en nosotros. El día de ayer pudo ver en la sala de exhibiciones que en la mayoría de nuestros equipos más avanzados no utilizamos componentes estadounidenses, aunque en el pasado así era. Pero ahora, después de utilizar nuestros propios componentes, la eficiencia de los equipos ha aumentado en un 30%. Agosto y septiembre es el periodo inicial de esta producción en masa, para fabricar alrededor de 5,000 bases cada mes. Después de completar este periodo, este año podremos llegar a las 600 mil bases

más o menos, y el próximo año por lo menos producir 1.5 millones de bases 5G. En este campo, en realidad básicamente hemos sobrevivido sin depender de proveedores estadounidenses.

Sin embargo, siempre mantenemos los brazos abiertos para los proveedores estadounidenses. Mientras ellos continúen vendiéndonos, nosotros seguiremos comprando componentes en grandes cantidades. Actualmente hay algunas compañías de Estados Unidos que nos venden componentes dentro del alcance de la ley, y nosotros seguimos manteniendo el tamaño original de los pedidos. Creemos que la globalización es buena para el mundo. A pesar de que nuestra compañía sólo tiene capacidad para producir algunos componentes, no podemos por el camino cerrado.

04 Tom Cheshire: En relación con los servicios para consumidores de Huawei, supongamos que en pequeño pueblo de Basingstoke en Inglaterra, hay un consumidor que utiliza un teléfono móvil de Huawei, quien posiblemente está preocupado de que en el futuro no pueda continuar con el uso de las actualizaciones del sistema Android, y por consiguiente no pueda disfrutar de una mejor experiencia. Si los consumidores no tienen el software de Android, ¿se verá afectada su experiencia en el uso de teléfonos Huawei?

Ren: Google es una excelente compañía, y tenemos una muy buena colaboración con Google, además de tener varios convenios bilaterales. Esperamos poder seguir utilizando y desarrollándonos en el sistema y ecosistema de Google. Esperamos que el gobierno estadounidense no permita el uso del sistema Android. Este sistema tiene miles de millones de usuarios en el mundo, al igual que Windows. Bloquear uno o dos usuarios no ayudará a mejorar la seguridad en Estados Unidos, necesitan ser abiertos. Si Estados Unidos no permite el uso de Android, tendremos que crear nuestro propio ecosistema, el cual no puede desarrollarse en un corto plazo, se requerirían de dos a tres años para completarlo. Así que, en este caso, no podremos alcanzar el objetivo de ser la compañía número uno en el mundo en este sector.

Tom Cheshire: Huawei acaba de promover su sistema operativo HarmonyOS. ¿Se refiere entonces que este sistema no se encuentra preparado para competir con Android y Windows?

Ren: Hace 7 años que comenzamos a desarrollar HarmonyOS, diseñado con la finalidad de resolver los problemas del Internet de las Cosas, y de las contribuciones en el futuro de la Inteligencia Artificial a la sociedad. Su mayor característica es la baja latencia. En el mundo hay una gran variedad de cálculos para Edge Computing, tecnología de energía eléctrica y de

sistema automotrices, así como cálculos para diferentes industrias como la de agricultura o de tractores. Cada uno de los métodos de cálculo debe tener su propio sistema operativo.

Si se transfiere a su uso en teléfonos móviles, aún se requiere de un proceso. Esperaremos para conocer si el gobierno estadounidense apoyará a Google, permitiéndole brindar sus servicios a más personas. No queremos que haya una tercera plataforma en el mundo, porque Apple y Google siguen dominando el mercado global de sistemas de software. Si Estados Unidos bloquea a Google, y no permite ofrecer su sistema Android, entonces aparecerá un tercer sistema operativo, que sería desfavorable para la dominación de Estados Unidos en el mundo. Puede ser que este nuevo pequeño hermano trabaje más duro que sus hermanos mayores, y si logran correr y rebasarlos, entonces Estados Unidos se enfrentará a ciertos riesgos.

Tom Cheshire: ¿Es esta la razón de Huawei para desarrollar el sistema de código abierto HarmonyOS? ¿Para que pueda superar a los otros sistemas operativos y pueda ser utilizado por todo el mundo?

Ren: Así es. ¿Por qué desarrollamos un código abierto? En el mundo hay muchas empresas pequeñas, especialmente en Europa. A partir de la Revolución Industrial, en Inglaterra y Europa han surgido muchas

personas con genes talentosos, brillantes como las perlas. Si no hay un hilo que pueda unir esas perlas para hacer un collar, no habría forma de tener valor agregado. Si creamos un código abierto que permita a las perlas unirse a través de él, podemos compartir el valor científico de las perlas de Inglaterra con las personas del mundo, ampliando los efectos comerciales, y beneficiando la revitalización de Inglaterra, de Europa, e incluso del mundo.

El problema existente en China, Inglaterra y Europa es que no tienen su propia plataforma, y su innovación es individual. Si se tiene un sistema de código abierto como Harmony, es para apoyar a la innovación en Inglaterra y Europa, en China y a las pequeñas compañías del mundo. Además, HarmonyOS tiene como característica una baja latencia, lo que posiblemente permita a las personas obtener una mejor experiencia.

05 Tom Cheshire: Acaba de mencionar que Huawei es el hilo que ha unido las perlas en un collar. Sin embargo, quisiera regresar al conflicto entre Huawei y Estados Unidos. Debido a una solicitud de extradición de los Estados Unidos, su hija fue detenida en Canadá. ¿Cuál es su reacción hasta este momento?

Ren: El caso de Meng Wanzhou no es un asunto pequeño, y tampoco es que pueda resolverse con

pequeñas charlas. Pero creemos en la ley, y confiamos en el sistema legal canadiense para resolver este problema. Los abogados ya se encuentran trabajando en la corte, y estoy en espera de sus noticias.

Nuestra familia tiene una particularidad: hacemos mucho ruido por cosas pequeñas, pero nos mantenemos calmados en tiempos de crisis. Todos estamos muy tranquilos, al final de cuentas, este caso no es asunto pequeño, y no sería realista tratar de resolverlo de forma apresurada.

Tom Cheshire: ¿Habla con ella? ¿Cómo está ella actualmente?

Ren: Está muy bien. Sale frecuentemente a tomar café, a comer hotpot, y platicar con las personas que se encuentra en los restaurantes. No se aísla del mundo. En los restaurantes saluda y plática con la gente y intercambian algunos saludos. Las personas se han dado cuenta que es una persona como cualquier otra.

Tom Cheshire: Después de que su hija fue detenida en Canadá, dos ciudadanos canadienses fueron arrestados en China. No pueden tomar café ni ver a nadie. ¿Está Huawei involucrado en este asunto o es responsable de alguna manera?

Ren: No lo sé. Es un asunto entre países, que no tiene relación con nosotros. Es una situación injusta que mi

hija haya sido detenida por los Estados Unidos. Canadá también es inocente. Las negociaciones comerciales entre China y Estados Unidos intentan usar a Huawei como una pieza de ajedrez. Primero intentaron detener a mi hija para destruir mi voluntad, y así beneficiarse de las negociaciones. Pero quien salió dañado de esto fue Canadá, quien merece compasión. Es imposible que odie al gobierno canadiense o a su sistema judicial. Resolveremos este asunto de acuerdo con las regulaciones judiciales canadienses. En cuanto a otros asuntos, no sabemos lo que las personas han hecho, ¿cómo podríamos juzgar la relevancia de las cosas? No somos el gobierno.

Tom Cheshire: Da la impresión de que lo usted quiere decir es que ¿la detención y solicitud de extradición de su hija es más una motivación política que un puro proceso legal?

Ren: Así es. Si lo piensa, Estados Unidos ya nos ha demandado, es decir, creen que tenemos problemas legales, entonces ¿por qué nos han incluido nuevamente en las negociaciones comerciales China-EUA? ¿No se supone que en los problemas legales no hay espacio para las negociaciones políticas? Las cuestiones legales deben resolver a través de la ley. Las negociaciones deben resolver los problemas que no sean cuestiones legales, por lo tanto, tampoco deberían demandar.

Estados Unidos está contradiciendo su propio pensamiento de ser un país regido por la ley.

Tom Cheshire: ¿Por qué Estados Unidos es tan agresivo contra Huawei y su familia?

Ren: Durante las últimas décadas, las evaluaciones internas de la compañía me califican como una persona que se compromete fácilmente, porque dentro de la compañía no soy tan agresivo. En realidad, desempeño un papel de marioneta en lugar de un líder fuerte. Los líderes fuertes son la Junta Directiva Permanente. Nuestro sistema está basado en el de Reino Unido, en el cual "el rey está bajo la ley, y el poder está en el parlamento", es una monarquía constitucional en la cual el monarca juega un rol ceremonial primario, pero no interviene en la política. Lo que yo tengo es sólo el poder del veto. Tal vez Estados Unidos ven que no tengo mucho poder, y por lo mismo es fácil atacarme. Lo que yo no me esperaba es que fuera una persona fuerte. Pero me di cuenta de ello cuando sucedió todo este asunto. Creo que, en esta coyuntura, el compromiso tampoco tiene salida. Lo único que podemos hacer es seguir realizando un buen trabajo en Huawei, brindando servicio a las personas del mundo, y creando valor. Posiblemente mi familia y yo tengamos que hacer sacrificios.

06 Tom Cheshire: Respecto a las preocupaciones de Estados Unidos sobre la relación entre Huawei y el gobierno chino, en 2007 China publicó la Ley de Inteligencia Nacional, en la cual se establece que “cualquier organización o individuo tiene la obligación de cooperar con el gobierno chino en los ámbitos de inteligencia, así como las empresas chinas, públicas o privadas, deben cooperar o recibir instrucciones de los organismos relacionados chinos”. Esta ley está escrita en blanco y negro. En este caso, ¿por qué las personas no deberían cuestionar o preocuparse por Huawei?

Ren: ¿Lo que le preocupa a la gente es que “una compañía china cumpla totalmente con esta ley”? Es normal tener este tipo de preocupaciones, y puedo entenderlo.

El director de la Oficina de Comité Central del Trabajo para Asuntos Exteriores y miembro del Buró Político del Comité Central del PCCh, Yang Jiechi, mencionó en la Conferencia sobre Seguridad en Munich que “las compañías chinas nunca permitirán la instalación de puertas traseras”. En marzo de 2019, durante la segunda sesión de la Asamblea Popular, el primer ministro Li Keqiang, al responder una ronda de preguntas de periodistas, dejó nuevamente muy clara esta posición. Y por tercera ocasión, cuando el primer ministro estaba en Croacia participando en la Reunión “16+1”, al ver a

los expositores de Huawei, mencionó nuevamente que “las compañías chinas nunca permitirán la instalación de puertas traseras”. Ellos también representan las promesas del gobierno, y al mismo tiempo interpretan la ley. Nosotros obedeceremos sus peticiones, no instalaremos puertas traseras ni participaremos en actividades de inteligencia.

Si lo hacemos, las consecuencias serán que todos nuestros clientes del mundo ya no comprarán nuestros equipos, resultando en enormes riesgos financieros. Es por eso que no tenemos la idea de hacerlo.

Tom Cheshire: Tanto Yang Jiechi como Li Keqiang lo han dicho, así como otros personajes políticos han expresado su opinión. Pero la ley es la ley. Si la intención original de la ley no era exigir a las compañías chinas que brindaran apoyo en los trabajos de inteligencia, entonces ¿por qué se presentó esta ley?

Ren: No lo sé, no trabajé en el proceso legislativo.

Tom Cheshire: Usted anteriormente también ha mencionado que prefiere cerrar la compañía o ir a la cárcel en lugar de aceptar este tipo de peticiones. Pero, aun cuando usted vaya a la cárcel, el gobierno chino es como si fuera el rey de la constitución china, y ¿podría controlar a Huawei y pedirles que hagan lo que quiere?

Ren: Imposible, nunca haremos eso. Si Huawei lo hiciera, significaría su fin, y nuestros clientes dejarían de comprar nuestros equipos. Huawei estaría en bancarrota y dejaría de existir.

La Unión Europea ha establecido la Ley de Ciberseguridad. Tanto Alemania como el Reino Unido han abogado para que los proveedores y operadores de equipos de red de todo el mundo no instalen puertas traseras, y que todos estén al mismo nivel. Creo que esta iniciativa está en lo correcto. Mientras los operadores y fabricantes de equipos del mundo se comprometan a no instalar puertas traseras, la gestión de la ciberseguridad será algo muy fácil y sencillo. En la actualidad es solamente una iniciativa, y no se transformado en una ley internacional unificada. Nuestra compañía seguirá fortaleciendo la cooperación con NCSC, y cumplirá las peticiones del gobierno británico en materia de ciberseguridad, mejorando continuamente. Al mismo tiempo, cumpliremos las normas de ciberseguridad de la Unión Europea y de la gestión de GDPR para alcanzar este estándar. Así como construir nuestra propia red que sea capaz de adaptarse completamente a la estructura social del futuro.

La información es administrada por los estados soberanos, y no por nuestros fabricantes de equipos. Desde las estaciones base 5G hasta el sistema de

transmisión y de acceso, no abren los paquetes de información, los cuales son primero transmitidos directamente a una red central para ser posteriormente abiertos. Toda la red es controlada por un operador británico, y no por Huawei, quien únicamente proporciona un “destornillador” y una “tubería”. La única compañía fabricante que está siendo vigilada es Huawei. La administración y pruebas que realiza el Reino Unido a Huawei son las más estrictas y duras, por lo que deberían tener confianza en nuestros productos y servicios. Además, al ser observador por el mundo, Huawei ha mejorado rápidamente. Por lo cual no tenemos estos tipos de problemas.

Tom Cheshire: Tengo una opinión diferente. Recientemente, el gobierno británico ha mencionado que esperan de alguna forma poder obtener información encriptada, por ejemplo, información de Facebook. Por lo tanto, creo que algunos aspectos políticos están debilitando la seguridad. Anteriormente, Snowden también había revelado que muchas compañías occidentales vigilaban a los usuarios a petición del gobierno. Además, en la mayoría de los casos, el gobierno puede hacer cumplir la ley para obligar a vigilar a los usuarios sin su conocimiento. En este contexto, ¿sería demasiado ingenuo dejar creer a la gente que el gobierno chino no vigilaría a los usuarios como lo han hecho los gobiernos occidentales?

Ren: Creo que al menos, en nuestro caso, no sucederán problemas de instalación de puertas traseras.

07 Tom Cheshire: Desde el punto de vista exterior, la relación entre el gobierno chino y las empresas privadas es bastante opaca. ¿Puede describir la relación de Huawei con el Partido Comunista de China?

Ren: En primer lugar, debemos cumplir con las leyes y regulaciones chinas. En segundo lugar, pagamos impuestos al gobierno chino. Aparte de esto, no hay otro tipo de relación.

Tom Cheshire: El presidente Xi Jinping durante la Asamblea Popular Nacional de 2017 mencionó que “el partido es el líder de todo”. ¿Acaso no incluye a Huawei?

Ren: Posiblemente tenemos diferencias en nuestros entendimientos. Las compañías son organizaciones económicas, y las organizaciones económicas tienen que asumir responsabilidades. Si el partido tuviera la capacidad de controlar las organizaciones económicas, no habría necesidad de tener compañías privadas, y las empresas estatales no necesitarían de departamentos administrativos, bastaría con un comité del partido. Los hechos y las prácticas en las últimas décadas han demostrado que este camino no funcionaría, por lo

cual China adoptó la reforma abierta de Deng Xiaoping, como una nueva manera. La organización del partido dentro de una compañía se ha convertido en la ideología y moral para la educación de los empleados, educándolos a trabajar más arduamente sin hacer cosas malas, comportándose de manera adecuada, y no asume la responsabilidad de la situación económica. Cada compañía es diferente y tiene sus propias peculiaridades.

Tom Cheshire: Entiendo lo que quiere decir. Al mencionar que “el partido es líder de todo”, no me refiero a que el partido debe participar en las decisiones y políticas comerciales diarias, aunque se tenga un comité del partido. Lo que quiero decir es que una vez que se ve involucrada la seguridad nacional, eventualmente el partido intervendrá. ¿Está de acuerdo, o tiene alguna otra opinión?

Ren: Imposible.

08 Tom Cheshire: Desde el inicio de los conflictos entre Huawei y Estados Unidos hasta ahora, ¿qué diálogos ha entablado con los líderes del gobierno chino?

Ren: Ninguno, porque me parece que no hay necesidad de un diálogo. Al hacer un diálogo, estaríamos cayendo en la trampa de Trump. Lo que él quiere es que China

utilice algunos beneficios a cambio de la supervivencia de Huawei. ¿Por qué debería el gobierno chino darle estos beneficios a Estados Unidos? Podemos sobrevivir por nuestra cuenta, los Estados Unidos no pueden vencer a Huawei, a pesar de que la vida no sea tan buena como lo imaginamos. China no tiene la necesidad de mezclar el comercio entre China y Estados Unidos para otorgarle beneficios. Si así fuera, sería desilusionar al pueblo chino, que es más pobre que yo. ¿Cómo podría el gobierno chino tomar el dinero de los pobres para regalarle beneficios a Trump a cambio de nuestra supervivencia? Por lo tanto, no queremos estar mezclados con los temas comerciales. Estamos firmemente decididos a superar nuestros propios retos, y tenemos confianza en que ganaremos.

El día de hoy, eres el primero de todos los periodistas extranjeros que visita nuestro Centro de Exposiciones Ji Jia. Anteriormente, nuestros departamentos técnicos enfatizaban que teníamos que guardar los secretos de las salas de exposiciones, y no se permitía el acceso a periodistas, mucho menos tomar fotografías, ya que temían que los secretos técnicos fueron revelados a los competidores. Creo que no hay nada que ocultar si nos mantenemos fuertes, y con la mente abierta. Eres el primer periodista en el mundo que visita nuestra Sala de Exposiciones 5G, y además de poder tomar fotografías, también pudiste grabar video. Esto es una forma de

informar al mundo que podemos sobrevivir sin el apoyo de Estados Unidos.

Tenemos confianza en que, dentro de tres o cinco años, seguiremos siendo los líderes en el mundo. Pero lo que sucederá después de ese periodo es una incógnita. Si Estado Unidos continúa aislándonos de su ciencia y tecnología, y si no podemos seguir el ritmo de una nueva era de ciencia, tecnología e innovación teórica, ¿estaremos en declive como en la Dinastía Qing? Posiblemente. Bajo este contexto, esperamos que los científicos y organismos de investigación chinos vean más allá de la burbuja académica, porque si continúa creciendo, no será posible realizar un aprendizaje práctico.

No le pediremos ayuda al gobierno para poder superar nuestras dificultades. Eso significaría que el gobierno le otorgaría beneficios a Estados Unidos. No estoy de acuerdo con esto. Tenemos la capacidad de resolver nuestros propios problemas, ¿por qué debería el gobierno chino otorgar beneficios?

Tom Cheshire: Entonces Huawei no ha solicitado ayuda al gobierno chino. Sin embargo, el gobierno ha mencionado a Huawei en repetidas ocasiones, y está presionando a muchos otros países para que acepten a Huawei. ¿Cree que esto le ayuda o le afecta?

Ren: No hay necesidad. Huawei es lo suficientemente fuerte como para hacer que Estados Unidos tenga

miedo. Algunos países incluso dicen que “los productos de Huawei son los más avanzados, que incluso Estados Unidos les tiene miedo, ¿acaso no es lo mejor?” Los productos son comprados sin necesidad de realizar pruebas, resultando en un aumento rápido de contratos, algo que realmente no esperaba. Hay quienes dicen que mis expectativas de que “no creceremos rápidamente, y tendremos que reducir la producción en 30 mil millones de dólares” estaban equivocadas. Aunque nuestras ganancias han aumentado rápidamente. Por lo tanto, no queremos que el país nos ayude a vender nuestros equipos. Si hay clientes que no quieran comprarlos, simplemente no les venderé por el momento. Primero, no nos preocupa que no haya rutas de venta en el mercado; segundo, el suministro de componentes ya no es controlado por Estados Unidos. Lo que ahora debemos hacer es reemplazar a los empleados perezosos, y traer sangre fresca.

Tom Cheshire: En resumen, ¿las acciones de Estados Unidos han ayudado a Huawei, mientras que las acciones del gobierno chino le han afectado?

Ren: Sin la publicidad de Trump, el mundo no conocería lo bueno que es Huawei, así que el espacio en el mercado se abrió con la ayuda de Trump. Él dijo que “los productos de Huawei son tan buenos que son una amenaza a la seguridad de Estados Unidos”; mientras

que otros países dicen que “no tenemos ninguna relación con Estados Unidos, así que tenemos que comprar rápidamente los productos de Huawei, antes de que se acaben”. Recientemente, el número de operadores que nos visitan ha aumentado en un 49%, para conocer si realmente podemos suministrarles los bienes. Todos vieron que nuestros equipos no utilizan componentes estadounidenses, por lo que pueden comprarlos a gran escala sin ninguna preocupación. Pero también tenemos deficiencias, porque la transición requiere tiempo. Este año, solo podemos producir 600 mil estaciones base 5G, y el próximo año podemos aumentarlas a 1.5 millones, y dentro de dos años podremos básicamente suministrar nuestros servicios a todo el mundo.

09 Tom Cheshire: ¿Es usted miembro del Partido Comunista de China?

Ren: Sí

Tom Cheshire: Para ser miembro del partido se requiere realizar un juramento. Recuerdo que, dentro de las promesas, se menciona “ser leal al partido, luchar toda la vida por el comunismo, realizar sacrificios por el partido y el pueblo, y nunca traicionar al partido”. ¿Todavía obedece este juramento?

Ren: Por supuesto. El juramento del Partido Comunista

no es solo para servir al pueblo chino, sino a toda la humanidad. Los juramentos de cualquier partido político son para servir al pueblo, de lo contrario, no durarán mucho tiempo. Por ejemplo, sin importar si se trata del Partido Conservador o del Partido Laborista del Reino Unido, el propósito es servir al pueblo británico, así como a todo el mundo, de lo contrario no habría fundamentos.

El ideal y misión de Huawei son igualmente servir a toda la humanidad. Por ejemplo, en las difíciles y desoladoras condiciones de África, nos esforzamos por el pueblo africano, no por el dinero. Luchamos por la humanidad y no por dinero como en Wall Street. Luchamos por nuestros ideales, y nuestras luchas son muy efectivas. De esta manera cumplimos la enmienda del Partido.

Tom Cheshire: En el Reino Unido, ya sea el Partido Conservador o el Partido Laborista, los miembros del partido no realizan ningún juramento. Dentro del juramento del Partido Comunista de China, existe la frase de “nunca traicionar al Partido”. Si existiera un conflicto de intereses entre el Partido y Huawei, ¿elegiría siempre al Partido?

Ren: Sí. Los intereses del Partido son servir al pueblo, y a toda la humanidad. El propósito del Partido es servir a toda la humanidad. ¿Cómo podría traicionar el propósito de servir a la humanidad?

En un momento te daré una copia de un artículo escrito por nuestros empleados, titulado “Un hombre, un cocinero y un perro”. La historia trata sobre una pequeña isla llamada Comoras en el Océano Índico, donde hace tiempo había pobreza extrema, y solo había electricidad para una hora al día. En ese momento, solo teníamos a un empleado en esa isla, quien tenía un perro para hacerle compañía. Para mejorar la vida y logística, después llegó un cocinero. Le regalaré una copia para que pueda leerlo. En el futuro podrá entrevistar por videoconferencia a nuestros empleados, y podrá conocer de qué manera lucharemos para llevar a cabo la enmienda de servir a toda la humanidad.

10

Tom Cheshire: Huawei se fundó hace 30 años en Shenzhen, y Shenzhen es la casa de Huawei. La situación que ahora está pasando en Hong Kong es muy diferente de lo que habíamos visto antes. ¿Cuál cree que es la razón de la situación actual en Hong Kong?

Ren: No sé nada sobre la situación de Hong Kong. Me concentro principalmente en cómo mejorar la calidad de nuestros productos, resolver los constantes problemas de la cadena de suministro y responder a la presión que ejercen los Estados Unidos sobre nosotros.

El Reino Unido es un país amistoso. Desde la

administración de Cameron, de Theresa, hasta la de Johnson, el Reino Unido ha sido un gobierno muy abierto, por lo que hemos tenido la oportunidad de realizar grandes inversiones. Hemos hecho al menos dos contribuciones al Reino Unido: la primera, es que apoyamos a ARM hace más de 10 años, cuando todavía era una compañía pequeña, hasta que fue vendida a Softbank por 33 mil millones de dólares hace algunos años. Gracias a ARM, el Reino Unido y Europa tienen sus propios CPU; la segunda es que compramos varios miles de hectáreas en Cambridge para construir una fábrica de chips ópticos, la cual será la fábrica líder en el mundo. Creemos que el Reino Unido tiene un excelente entorno de inversiones, muy abierto y con reducción de impuestos. El Reino Unido no debe seguir el ejemplo de algunas personas de tomar un palo y asustar a la gente, porque en ese caso no invertiríamos y escaparíamos. Al contrario, debe recibir con los brazos abiertos a los inversionistas de todo el mundo, y de esta manera ser más próspero. Siempre he tenido mucha confianza en el Reino Unido.

Tom Cheshire: Yo también presto atención a los sucesos del Reino Unido, de los cuales le preguntaré más adelante. Sin embargo, sé que ha estado muy ocupado, pero las noticias sobre Hong Kong estén en todas partes. Incluso, aunque no se preste atención desde el punto de vista comercial, ¿cuál es su opinión

al respecto como ciudadano chino y residente de la ciudad vecina de Shenzhen?

Ren: No tengo ninguna opinión. Sólo espero que el aeropuerto se mantenga abierto, de lo contrario tendrán dificultades aquellas personas que tomen vuelos para ir a la escuela. China es un país bastante estable. La base de la estabilidad es la mejora en la vida de las personas pobres. Todos estos años bajo la administración de Xi Jinping, se ha trabajado para reducir la pobreza. Los secretarios de partido de los diferentes condados y pueblos, así como oficiales, deben tomar la responsabilidad para reducir la pobreza.

He visitado diferentes zonas de China, por ejemplo, la provincia de Guizhou era considerada la segunda provincia más pobre de China, y el condado de Hezhang era el condado más pobre de Guizhou. Sin embargo, ahora son lugares con un gran desarrollo. En todo el condado de Hezhang se cosecha a gran escala una especie de cebollín, que se transporta por medio aéreo a ciudades con alto valor como Beijing, Shanghái, Guangzhou y Shenzhen. Los campesinos rentan sus tierras a cooperativas, las cuales contratan a los campesinos como sus trabajadores. En una entrevista a un agricultor, él mencionó que la renta por cada acre es de 500 yuanes al año, y además es contratado para trabajar y sembrar el campo para el cebollín, ganando

mensualmente varios miles de yuanes. De esta manera se ha reducido la pobreza en las zonas marginadas. Yo fui a una escuela en el condado de Zhenning, una zona de minorías étnicas, y un pueblo bastante pobre. El secretario del partido del condado vino a verme, y me dijo que han sembrado 17,000 acres de cúrcuma, y mucha ciruela, reduciendo la pobreza de esas zonas. Yo mismo condujo para ver, y pudo darme cuenta del cambio.

La parte más pobre de China en el pasado era Tíbet. Después de ir de viaje al Tíbet, me di cuenta de que la infraestructura del Tíbet era mejor que la de Shenzhen. A veces me burlaba de Shanghái diciendo que su infraestructura no estaba a la altura de la del Tíbet, porque las carreteras de Tíbet están muy bien construidas. Xinjiang también es una zona muy pacífica, a la que acabo de ir de viaje. El camino de Duku es muy hermoso, tranquilo, y muy seguro. Después de que China disminuya la pobreza, no habrá grandes problemas. ¿Por qué la revolución de colores no tuvo efecto en China? Porque la vida de los pobres en China ha mejorado. Por supuesto, en comparación con los estándares occidentales, no ha mejorado lo suficiente, pero verticalmente ha sido un gran cambio. Por supuesto, el estado todavía está revirtiendo las áreas afectadas por la pobreza y mejorando la vida de los pobres. China tiene 900 millones de agricultores con un mejor estándar de

vida; los residentes urbanos disfrutaban de aumentos en los precios, aunque el ingreso no aumenta rápidamente, es una situación difícil. Pero en general la situación china es muy estable.

Tom Cheshire: Acaba de mencionar el mejorar el nivel de vida de las personas, pero todavía hay personas que opinan que la mejora en el nivel de vida no es tan notable. ¿Cree que esa es la razón de la situación actual de Hong Kong? ¿Que el pueblo quiere algo más, pero que hasta el momento no lo han obtenido, no han visto esa mejora que ellos buscan?

Ren: No conozco el porqué de los disturbios en Hong Kong. Las opiniones del extranjero hacia China no necesariamente son precisas. Recientemente, Shenzhen ha tomado muchas medidas de reducción de impuestos para las pequeñas y medianas empresas, y ha tomado medidas de reducción de impuestos más fuertes para los taxistas con salarios bajos, lo cual es bastante sobresaliente. De esta manera, Shenzhen no será socialmente inestable debido a la polarización entre ricos y pobres, lo cual es muy bueno. Por supuesto, esto es solo lo que vi anoche en la televisión, y no tengo un panorama completo de la política.

De cualquier manera, la polarización entre ricos y pobres es la causa fundamental de la inestabilidad social, y los monopolios de capital en cierta medida pueden

conducir a la inestabilidad. China debe prestar atención al tema de la polarización para que no sea tan grave.

11

Tom Cheshire: ¿Cuál es su opinión del nuevo primer ministro británico, Boris Johnson?

Ren: El primer ministro es una persona muy capaz, con gran capacidad de toma de decisiones.

Tom Cheshire: El Reino Unido decidirá en breve si permite a Huawei participar en la instalación de infraestructura crítica del Reino Unido. En este sentido, ¿ha tenido algún diálogo con el primer ministro Boris?

Ren: Creo que de momento se encuentra muy ocupado. Si tiene el tiempo y me invita a platicar, estaría dispuesto a ir.

Tom Cheshire: ¿Qué tan importante es para Huawei la decisión del Reino Unido?

Ren: Muy importante. Noté que el primer ministro Johnson mencionó al tercer día de asumir su cargo que el Reino Unido debe establecer a la brevedad una red 5G en todo el país. Me parece que esa decisión es muy acertada, porque la velocidad determina el desarrollo económico de un país. Por supuesto, el establecimiento de esa red 5G no será necesariamente con equipos de Huawei, otros equipos 5G también son buenos. Aunque los de Huawei son mejores.

Le contaré una historia. China solía ser un país agrícola, y su ejército era generalmente de infantería. Con solo dos piernas era imposible ganarle a la caballería de las otras minorías étnicas. Hace más de 2 mil años, cuando el Emperador Wu de la dinastía Han inició sus expediciones al oeste, prefirió preparar sus fuerzas con caballos, ya que la caballería tenía una mayor ventaja en las batallas. China fue ocupada en dos ocasiones por la caballería de otras minorías étnicas. Durante el siglo XVIII, la Revolución Industrial estalló en el Reino Unido, inventando trenes y barcos, que promovieron en gran medida la civilización industrial. En ese momento, China seguía utilizando los carros de caballo como medio de transporte principal, quedándose en la civilización agrícola. Por lo tanto, la velocidad determina la fuerza de un país y la velocidad de su desarrollo económico. Así que, si el Reino Unido logra aumentar la velocidad de la información a través de 5G, podrá aprovechar las ventajas de la Inteligencia Artificial.

El Reino Unido debe dar importancia al desarrollo de la red 5G. Sé que el primer ministro también ha mencionado que se debe "fortalecer la construcción de redes de fibra óptica", las cuales deben ser utilizadas a gran escala en grandes ciudades, pero no necesariamente en las ciudades pequeñas y medianas, ya que la red 5G puede reemplazar estas redes.

Tom Cheshire: En otras palabras, la red 5G es algo bueno. Regresando un momento a la pregunta sobre si el Reino Unido permitiría a Huawei participar en la construcción de su infraestructura crítica, ¿cree que, bajo el liderazgo de este nuevo primer ministro, el gobierno británico permita a Huawei participar en la construcción de su infraestructura?

Ren: No estoy hablando en nombre de Huawei. Creo que la elección de la red 5G en el Reino Unido no es un gran problema. El Primer Ministro británico ha propuesto fortalecer la construcción de redes de fibra óptica y la construcción de redes 5G. Esta es una decisión importante para que el Reino Unido pueda competir en esta revolución de la información. El Reino Unido debe fortalecer las redes fibra óptica en las grandes ciudades, ya que las frecuencias de radio en las grandes ciudades no son suficientes. No importa si las ciudades y pueblos pequeños y medianos no se construyen este tipo de redes, porque la red 5G reemplazarlas, y pueden usarse también como dispositivos inalámbricos para comunicaciones móviles. Podemos ofrecer estos equipos, y otros también puedes ofrecerlos. El gobierno y los operadores británicos deberán comparar los equipos y elegir el que sea el mejor y estén dispuestos a adquirir. Expreso esto desde una posición objetiva, así como mencionar que es una decisión muy importante para el Reino Unido.

Hoy en día, la mejor red 5G del mundo se encuentra en Corea del Sur, y los operadores surcoreanos han desarrollado más de dos millones de usuarios en cuatro meses.

12

Tom Cheshire: ¿Cree que se le debe permitir a Huawei participar en cada etapa del establecimiento de la red?

Ren: Por supuesto. El Reino Unido ya ha realizado una revisión muy rigurosa de Huawei, y sabe que nuestros productos han sido "disecados" por muchos operadores en el mundo. De hecho, la "disección" del Reino Unido fue la más exhaustiva, y deben tener confianza en Huawei. Pero creo que el Reino Unido todavía puede comparar los equipos de diferentes fabricantes, y así conocer las distinciones.

Tom Cheshire: Acaba de mencionar las pruebas rigurosas que el Reino Unido ha realizado a Huawei, y los diferentes reportes publicados por los laboratorios. Sin embargo, dentro de los reportes se menciona que Huawei todavía tienen varios problemas, incluyendo las decisiones que deben tomarse pero que no se han hecho a tiempo. ¿Afectará esto la confianza hacia Huawei de las partes británicas interesadas?

Ren: No hay cosas perfectas, sin defectos. Cuanto más innovador se es, mayores serán los defectos.

Mientras nos alineemos a las necesidades del Reino Unido y mejoremos continuamente los problemas y las deficiencias, podremos convertirnos en proveedores de calidad. Para este fin, haremos esfuerzos y aumentaremos la inversión para hacer un buen trabajo.

El Reino Unido fue el primer país en llevar a cabo la revolución industrial, la cual tiene genes poderosos. En el futuro, la Inteligencia Artificial necesitará de una red 5G. Después de hacer realidad la Inteligencia Artificial, se podrán producir una gran cantidad de productos de alta calidad sin la necesidad de tener mucha gente. Aunque la población es pequeña en el Reino Unido, volverá a crecer su prosperidad, ya que la tasa de interés es baja. En el ámbito de la información, el Reino Unido debe aclarar las ideologías y las diferencias políticas, acelerar la construcción de la información y fortalecer la supervisión de los lugares en los que no confían, a fin de promover el rápido desarrollo de su economía.

Tom Cheshire: Si después de terminar todas las pruebas, el Reino Unido decide decirle “no” a Huawei, ¿será esta una decisión difícil de aceptar para Huawei?

Ren: Mientras las pruebas sean serias, no creo que el Reino Unido diga que “no”. Tenemos confianza. Y si dicen que “no”, posiblemente no sea contra nosotros.

Tom Cheshire: Acaba de hablar de las pruebas rigurosas. Veamos ahora la presión política. Sabemos

que el Secretario de Estado de los Estados Unidos, Pompeo, se reunió con el nuevo ministro británico de Relaciones Exteriores en Washington. El asesor de seguridad nacional de los Estados Unidos, Bolton, también visitó recientemente el Reino Unido para reunirse con el nuevo Primer Ministro Boris. Debe ser el funcionario estadounidense de mayor rango que visita el Reino Unido después de que el nuevo primer ministro asumiera el cargo. Después de esta visita, el gobierno británico declaró que volvería a examinar el asunto de Huawei. ¿Cree que Estados Unidos está presionando al Reino Unido? ¿Cree que los Estados Unidos se están involucrado en los asuntos del Reino Unido?

Ren: En realidad, Estados Unidos está presionando a todo el mundo, pero ¿con cuántos ha tenido éxito? A nosotros no nos importa qué países compren nuestros productos. El problema actual es que no tenemos la capacidad de oferta. Por lo tanto, les hemos dicho a los operadores chinos que esperamos puedan resistir en los momentos críticos, ya que primero entregaremos nuestros productos a los clientes extranjeros. Una vez que se pone en disposición un nuevo producto, la producción en masa requiere de un proceso, y de momento no se pueden fabricarse grandes cantidades, lo cual se resolverá el próximo año. Actualmente estamos sobrepasados en las ventas, contrario a lo que se piensa que nadie compra nuestros productos. En

estas circunstancias, no tenemos miedo de que grandes personajes nos hagan publicidad en todo el mundo.

13 Tom Cheshire: La política del nuevo primer ministro es muy clara, abogando por un Brexit sin acuerdo. ¿Cree que el Brexit es una buena idea? ¿Cree que el Brexit sin acuerdo es una buena idea?

Ren: No soy un político, y conozco muy poco sobre el Brexit.

Tom Cheshire: Durante su entrevista con medios chinos el mes de mayo, usted habló de su poder de veto en la Junta Directiva, así como la democracia al interior de Huawei. En aquel momento, también mencionó que, si se votara de forma democrática como en el caso del Brexit, posiblemente sería el fin de una compañía. ¿Todavía mantiene su propio punto de vista en relación con la situación del Reino Unido?

Ren: Así es. Originalmente mi veto se terminaría en 2018, al final de la transición del nuevo liderazgo. Sin embargo, en 2018 nos dimos cuenta del referéndum del Reino Unido, y con un simple voto se tomó la decisión, así de sencillo. Debido a que la estructura y niveles administrativos de la compañía (incluyendo a la Junta de Representantes de Empleados Accionistas, la Junta Directiva, y el Comité de Supervisión) es seleccionada

a través de un proceso democrático, también tememos que los empleados puedan votar de manera descuidada, creando un giro en la compañía, por lo que mantendré mi derecho al veto, el cual demás puede ser heredado, aunque no por familiares, sino por 7 personas élite del más alto nivel de la compañía, una herencia colectiva. En ese momento, seguramente ya estarán por retirarse, en un estado de semi-jubilación, por lo que serán más justos. También tendrán un periodo de gestión, en el que algunos podrán servir por 4 años, y otros por 8 años, en un periodo iterativo. Ellos van a heredar de forma colectiva mi derecho al veto sobre asuntos importantes. Será un grupo de líderes de alto nivel formados por la Junta Directiva y el Comité de Supervisión, que actuarán como representantes de los principales accionistas, evitando que la compañía cometa errores en la toma de decisiones importantes. No podemos permitir que los empleados cambien a la compañía a su gusto.

Tom Cheshire: Antes de elegir esta política, ustedes vieron el referéndum del Reino Unido en relación con el Brexit, por lo cual la toma de decisiones de Huawei no puede ser totalmente una democracia, con el fin de evitar cometer grandes errores en los asuntos importantes. ¿Cree que el Brexit es un error en tema de asuntos de gran importancia?

Ren: No, a lo que me refiero es que, en la construcción

de un sistema, debemos aprender de las lecciones del proceso de toma de decisiones. Nunca he expresado mi opinión sobre el tema del Brexit.

14

Tom Cheshire: Fuera del Reino, además de la relación entre China y Huawei, en otros países también se pone atención a otros temas, por ejemplo, sobre propiedad intelectual. ¿Ha Huawei infringido o robado propiedad intelectual de otras personas?

Ren: No. En la compañía tenemos regulaciones estrictas, y nunca hemos infringido los derechos de propiedad intelectual de nadie; además tenemos muchos derechos de propiedad intelectual, que son de vanguardia y lideran el mundo. Desde la creación de Huawei, hemos respetado los derechos de propiedad intelectual de otras personas. Por ejemplo, una vez finalizada esta entrevista, se publicará el video en el Reino Unido en el futuro. Tendremos que comprarles los derechos de autor para poder retransmitirlo, de lo contrario, no podremos hacer uso de este video. Por lo tanto, prestamos gran atención a este tema no solo en términos de derechos técnicos de propiedad intelectual, sino también en publicidad y otros aspectos.

Tom Cheshire: Es usted bienvenido a utilizar nuestro video de la entrevista. En términos de derechos de propiedad intelectual, hubo un caso entre Huawei y Motorola en 2007, otro caso con Cisco en 2003 y un

caso reciente con T-Mobile en relación con un brazo robótico. El caso de Cisco terminó con un acuerdo extrajudicial, pero Huawei también admitió que parte del código en el router usaba el código de Cisco. Este tipo de situaciones continúan sucediendo, pero parece que Huawei les presta menos atención.

Ren: En primer lugar, debemos confiar en las decisiones de los tribunales. Además, Cisco ha empezado recientemente a utilizar nuestro código. Hay un montón de código que ya es público, y se encuentra disponible en el Internet. Posiblemente los programadores han descargado una parte, pero eso no quiere decir que haya problemas.

15 Tom Cheshire: Anteriormente mencionó la provincia de Xinjiang y su situación estable, sin embargo, muchas personas están preocupadas por la situación actual en Xinjiang. Bajo este contexto, ¿proporciona Huawei equipos, software o experiencia y soporte técnico a Xinjiang?

Ren: Los equipos de comunicación se venden a los operadores y compañías relacionadas. Como fabricante de equipos, el derecho de usar los equipos está en manos de los operadores. Por ejemplo, las personas que fabrican autos, los venden a cualquier persona, y el uso que le den puede ser diferente. Les sugiero que vayan a

ver por ustedes mismos, por ejemplo, a Guizhou, Yunnan, el Tíbet y otras áreas de minorías étnicas para poder comprenderlo claramente. Es posible que no pueda explicar todas las situaciones y problemas.

Tom Cheshire: Hace poco visité Xinjiang, y pude conocer de primera mano su situación. ¿Está usted de acuerdo con la política actual del gobierno hacia Xinjiang?

Ren: No conozco cuáles son las políticas del gobierno hacia Xinjiang, únicamente sé que la vida de las personas de Xinjiang ha mejorado. Las personas deben combatir la pobreza para tener una sociedad estable. Desconozco qué otras políticas se tengan, porque no soy un político. Cuando estoy de viaje o vacaciones, yo sólo a casa de los campesinos a comer y platicar con ellos.

16

Tom Cheshire: Acaba de usar el ejemplo de la venta de un automóvil como una analogía, pero el problema es bastante más amplio. ¿Le preocupa que los equipos de Huawei sean utilizados de mala forma por el gobierno, especialmente por gobiernos totalitarios, especialmente la tecnología relacionada con el Big Data y la Inteligencia Artificial? ¿Le preocupa la manera en que el gobierno pudiera utilizar la tecnología de Huawei, sin importar de qué tipo sea la tecnología?

Ren: No hacemos distinción entre gobiernos para vender nuestros equipos a las operadoras. Cualquier gobierno tiene soberanía sobre su propio territorio, hay monarquías, democracias, repúblicas, etc., nunca interferiremos en los asuntos internos de los demás. Si vendemos nuestros equipos a unos países, y a otros no, estaríamos tomando una decisión política. Es una cuestión de los países soberanos controlar cómo utilizan estos dispositivos.

17 Tom Cheshire: Usted es un empresario originario de China, experimentó la campaña del Gran Salto Adelante, la Revolución Cultural y la Reforma y Apertura de China. ¿Qué papel han desempeñado estas experiencias en su formación y en la de Huawei?

Ren: Me hicieron madurar como persona, y ser menos ingenuo.

Tom Cheshire: ¿Cómo podemos ver reflejados estos cambios en la cultura de Huawei?

Ren: Actualmente Huawei es una compañía llena de vitalidad, incluso los trabajadores pueden criticarme o a la compañía en las plataformas y foros que tenemos en línea. Una persona que critica no necesariamente es una mala persona. El Departamento de Recursos Humanos evalúan estas críticas para conocer si son adecuadas.

En ese caso, si investiga al empleado para conocer su desarrollo laboral durante los últimos 3 años. Si su trabajo ha sido bueno, se les transfiere a las oficinas centrales para trabajar por medio año, y posteriormente regresar a su posición original. Este proceso constituye una base cultural flexible. Las personas fuera de Huawei podrían creer que hay un desorden, pero tú no lo verías. Lo que verías sería a todas las personas trabajando arduamente. Bajo este entorno amplio, aún cuando pueda haber quejas o críticas, todos pueden expresarlas y desahogarse.

Tom Cheshire: Me parece que podemos usar una palabra, un sustantivo para describir a Huawei: firmeza. Cuando usted habla de conflictos, ha utilizado las metáforas del avión, así como la de escalar a la cima de una montaña. La firmeza de Huawei es la calidad más preciada que tiene.

Ren: Así es. Antes de que Donald Trump nos atacara, Huawei era como un plato de arena suelta, ya que muchos empleados tenían mucho dinero, y no querían dejar sus puestos de trabajo, ni ir a zonas de trabajo difícil. El tamaño de la compañía era demasiado grande, y no podíamos administrarnos muy bien. La compañía se estaba desmoronando. En cuanto los Estados Unidos nos atacaron, nos volvimos a activar. Los que trabajaban adecuadamente pudieron escalar en la compañía, y

aquellos que no, se fueron. Agradecemos a Donald Trump por reactivar nuestra organización.

18 Tom Cheshire: ¿Tiene algún otro comentario que quiera decirle al público de este programa? Incluyendo al nuevo primer ministro Boris Johnson, y a la audiencia británica y de otras partes del mundo.

Ren: En primer lugar, respeto mucho al Reino Unido. A lo largo de estos siglos, especialmente durante la Revolución Industrial, ha hecho grandes contribuciones al mundo. Los británicos han logrado un cierto grado de expansión, con el cual han llevado al mundo su cultura e industrias avanzadas. Dos tercios de la población mundial usa el idioma inglés, lo que demuestra su contribución al mundo. Si no hubiera un idioma unificado, no se podría llevar a cabo la modernización, por lo que el idioma inglés es el de uso común globalmente. Fue el Reino Unido el que aportó al mundo varios elementos de la sociedad moderna, como son la industrialización y cultura avanzada.

En segundo lugar, la mayor característica que tiene el Reino Unido es su respeto por el desarrollo institucional y su gran contribución en el desarrollo histórico del mundo. La Revolución Gloriosa llevada a cabo por el Reino Unido fue pacífica, donde no hubo muertos. El sistema político estable ayudó para no tener guerras

civiles durante 350 años. El Reino Unido ha adoptado una monarquía constitucional, un sistema en el que el monarca tiene básicamente un papel ceremonial que no interviene en la política, lo que permite al Parlamento realizar sus funciones a través de su sabiduría. El desarrollo británico le demostró al mundo un nuevo modelo de desarrollo. La revolución genera un gran daño a la sociedad, en el que no sólo hay muertes, sino que los problemas causados pueden durar cientos de años sin que puedan resolverse. Creo que el camino que tomó el Reino Unido ha sido muy exitoso. Le da gran importancia a la estandarización, pero le hace falta innovación. Estados Unidos heredó estos modelos británicos, ya que una gran cantidad de puritanos migraron a los Estados Unidos. Sin embargo, la expansión de EE. UU. fue demasiado rápida, que no pudo ser controlada en sus extremos, dejando espacio para la innovación. Razón por la cual el crecimiento de los Estados Unidos ha sido más rápido que el del Reino Unido.

En tercer lugar, el Reino Unido debería ser un modelo para la revitalización del mundo en la era de la información. La educación y la cultura británicas son muy fuertes, aunque la población es relativamente pequeña. De cara al futuro, es necesario prestar atención al desarrollo de la inteligencia artificial en el Reino Unido. La inteligencia artificial, a diferencia de la supercomputación y el súper almacenamiento, puede

comprase, lo que es más importante es una conexión de súper velocidad, una red de fibra óptica y una conexión de súper velocidad 5G. En este respecto, Estados Unidos tiene deficiencias. La mayor parte de los Estados Unidos utiliza conexión por cable, que es de baja velocidad. Si Estados Unidos construye una red de fibra óptica con la finalidad de alcanzar niveles avanzados, tendrá que invertir otros 500 mil millones de dólares, e incluso más para establecer una red 5G. Los Estados Unidos han rechazado la tecnología 5G, lo que les ha traído grandes obstáculos en el desarrollo de la inteligencia artificial.

El Reino Unido debe aprovechar esta oportunidad de desarrollar la inteligencia artificial. En Huawei tenemos un Laboratorio Turing, en honor al británico Turing, el padre de la inteligencia artificial de hace 80 años. Por otro lado, han clonado a una pequeña cabra. Si se combinaran la tecnología electrónica y la genética, ¿acaso no sería esto una industria más grande para la humanidad? Tecnología genética, electrónica, fotones, cuántica, e inteligencia artificial combinados, sería un futuro inimaginable. Asimismo, es importante para el Reino Unido aprovechar esta oportunidad histórica y encontrar la solución al problema de su baja población a través de la inteligencia artificial, convirtiéndose nuevamente en un gran país industrial, lo que es un futuro prometedor. El pueblo británico es muy educado, con gran cultura, y de alta calidad,

tiene todas las condiciones necesarias. En la era de la industria tradicional, la fabricación a gran escala requería de la automatización e informatización, lo que provocó al cambio de la producción hacia el occidente, dependiendo de los países con grandes poblaciones. Ustedes han visitado nuestra línea de producción de inteligencia artificial, aunque es un primer paso, ya que todavía se hace poco uso de la inteligencia artificial, pero al mismo tiempo se ha reducido considerablemente la dependencia de personal.



Entrevista de Ren Zhengfei con The Associated Press

20 de agosto de 2019, Shenzhen, China

Joe McDonald, corresponsal de The Associated Press en China: Señor Ren, muchas gracias por recibirnos. Sabemos que usted está muy ocupado, así que agradecemos el tiempo que hoy nos dedica.

Ren: También me alegro mucho de verles, porque puedo compartir nuestra situación con un público más amplio a través de ustedes.

01 Joe McDonald: Anoche en Washington, el gobierno de EE.UU. anunció la extensión del período de exención a Huawei por 90 días más. ¿Cómo respondería usted al respecto? ¿Qué diferencia significaría esta extensión de 90 días para Huawei? ¿En qué medida necesita Huawei los productos y componentes americanos que se ven afectados por la Entity List?

Ren: Creo que es algo positivo, que nos permite a ambas partes pensar con calma. En primer lugar, Estados Unidos debería tantear quién será el más afectado: Huawei o las empresas estadounidenses. Francamente, merece la pena hacer un balance para ver si de veras es necesario mantenernos en la Entity List. Soy un firme defensor de la globalización, que distribuye de manera óptima los recursos y genera más posibilidades de ofrecer servicios de alta calidad a clientes de todo el mundo. La globalización tal como conocemos hoy día se ha construido a través de enormes esfuerzos durante

varias décadas. Obviamente, la división del mercado global no redundará en el mejor interés de Estados Unidos, porque es el país más poderoso del mundo y el mayor beneficiario del actual esquema del mercado internacional de alta tecnología.

En segundo lugar, el impacto de la extensión o no de la “licencia temporal” es muy limitado para Huawei. Desde los productos 5G hasta las redes core, podemos operar perfectamente independientemente de Estados Unidos. Seguramente han podido ver ayer todas las líneas de productos que ya no contienen componentes estadounidenses. Se requiere un plazo muy reducido de tiempo para cambiar ciertas placas de circuito por las de nuevo diseño y asegurar su funcionamiento correcto. Después de ese período de ajustes, se incrementará significativamente nuestra capacidad de producción.

Nuestro negocio de consumo es el más impactado por la Entity List. Hay miles de millones de usuarios que usan el sistema Android en todo el mundo. Evidentemente, la prohibición del uso de este sistema impuesta a Huawei tiene poco que ver con la seguridad nacional. Si Estados Unidos insiste en esta decisión, probablemente trabajaremos en nuestro plan alternativo. Dicho esto, Google es una empresa de excelencia y hemos firmado muchos acuerdos de cooperación con ellos a lo largo de los años, por lo que es nuestro deseo seguir utilizando sus productos. En realidad,

la integración de los productos de Google en los equipos de Huawei sirve también para ampliar la presencia de las tecnologías norteamericanas a nivel mundial. En cambio, si Google no puede autorizarnos el uso del sistema Android y Microsoft tampoco puede hacerlo con su sistema Windows, lo más probable será que surja un tercer sistema como alternativa. Nadie puede estar seguro de que este nuevo sistema no tendrá éxito. De hecho, en cuanto ocupe un lugar en el mercado, supondrá una verdadera amenaza para Estados Unidos.

Lo que ha pasado en los últimos meses ha demostrado que la Entity List no nos sofocará. Huawei sobrevivirá y dará cada día mejores resultados, definitivamente. ¿Es esto lo que buscaban cuando nos agregaron a la Entity List? Adicionalmente, no solo fracasarán en impedirnos, sino que también nos darán un gran impulso para desarrollar productos alternativos tanto en China como en otros países. En el futuro, es posible que los productos estadounidenses no puedan entrar en los mercados dominados por los productos alternativos. Como resultado, se reducirá la cuota de mercado de las empresas norteamericanas y se debilitará su desempeño financiero. Nuestra intención nunca ha sido provocar la confrontación. Todavía queremos seguir comprando los componentes estadounidenses, a pesar del hecho de que somos perfectamente capaces de suministrarlos con piezas propias. Estamos dispuestos a disminuir nuestra propia producción para comprar más de los Estados Unidos, porque

nuestro ideal es contribuir a la prosperidad de la humanidad, junto con las empresas estadounidenses.

02 Joe McDonald: Este año, usted ha venido haciendo muchas entrevistas con periodistas extranjeros, pero en el pasado, apenas hablabas con los medios de comunicación. Asumiría que, al intensificar el contacto con la prensa, tiene usted como objetivo reparar la reputación de Huawei y mejorar el entorno de operación frente a la presión de Estados Unidos. ¿Es cierto? ¿Ha funcionado? ¿Han mejorado las condiciones de negocio para Huawei? ¿Se ha reparado la reputación de la empresa?

Ren: Es bastante acertado su análisis. En este momento de crisis, tengo que dar un paso al frente para difundir la información fidedigna acerca de Huawei. Cuando Estados Unidos añadió Huawei a la Entity List en mayo, buena parte de los medios de comunicación y compañías del sector pensaron que Huawei estaba condenada a muerte. Algunos creían que Huawei no sobreviviría más de dos o tres meses, y que cuando se agotara el inventario, colapsaría. Como aparecía cada vez más en la prensa, muchos pensaban que yo trataba de ocultar lo mal preparados que estábamos a través de las entrevistas. En los últimos seis meses, aproximadamente 2.000 periodistas han visitado nuestro

campus. Al ver con sus propios ojos la realidad de la empresa, se han dado cuenta de que Huawei sigue viva y, es más, su productividad está aumentando. Al principio, la cobertura mediática sobre Huawei fue muy negativa, pero luego comenzó a mejorar gradualmente, y ahora se ha vuelto bastante positiva. En este sentido, ha funcionado lo que hemos hecho. No se habrían generado mensajes de alta credibilidad si me hubiera limitado a conceder entrevistas personales sin dejar a los medios de comunicación adentrarse en el día a día de Huawei.

03

Ken Moritsugu, director de The Associated Press para China: El año pasado en diciembre su hija fue arrestada en Canadá y este año Estados Unidos ha incluido a Huawei en la Entity List en medio de las tensiones comerciales. ¿Es esta la crisis más grande que ha tenido Huawei? ¿O la empresa se ha enfrentado a circunstancias parecidas en su historia?

Ren: En realidad, a menudo ha habido crisis en los últimos 30 años. Una crisis por aquí, otra por allá. A veces una crisis por sí sola habría sido lo suficientemente grave como para poner en peligro la supervivencia de Huawei. La crisis provocada por Estados Unidos nos ha dado un fuerte golpe, pero su impacto no ha sido demasiado significativo. En el pasado, como no teníamos

talento, tecnología, capital ni cuota de mercado, realmente no teníamos ni idea de si podíamos sobrevivir al día siguiente. Creo que esas circunstancias son mucho más severas que las que enfrentamos hoy día. Con respecto a esta crisis actual, la podemos superar, porque la magnitud de nuestro negocio ha crecido mucho y hemos mejorado nuestras capacidades. Por lo tanto, no veo por qué tener temor frente a la situación actual.

04 Joe McDonald: El presidente Trump ha sugerido que podría suavizar las medidas contra Huawei hasta moverla de la Entity List, además de mejorar las condiciones para su hija, si el gobierno chino pudiera aceptar cierto acuerdo comercial con Estados Unidos. ¿Cómo respondería al respecto? Parece que el presidente Trump ha tomado Huawei como una ficha en la negociación comercial sino-estadounidense, ¿qué opina usted?

Ren: Parece buena idea si al movernos como “ficha” se resolverán los problemas. Sin embargo, si la resolución pasará por alguna concesión por parte de China en beneficio de Huawei, no puedo estar de acuerdo. Como empresa, no podemos interponernos en las relaciones entre dos países. Tenemos suficientes recursos económicos para aguantar el ataque de Estados Unidos, pero muchos ciudadanos chinos siguen siendo

pobres. Por lo tanto, el gobierno chino no debe salvar una empresa con enorme capital como Huawei a expensas de los intereses de la población todavía no tan acomodada. Es una cuestión de conciencia y prefiero que Huawei resista unos años más la presión y mi hija sufra más, antes que China cediera en beneficio de Estados Unidos. De hecho, Estados Unidos debería darse cuenta de que el nivel de vida de muchas personas en China sigue siendo muy bajo.

Así que nunca pediré al gobierno chino que haga concesiones para que Estados Unidos nos baje la presión. Si Estados Unidos no se relaja en el ataque, la empresa podría crecer a un ritmo más moderado y Meng Wanzhou podría quedarse más tiempo en Canadá y sufrir algo más. Para mí es lo más aceptable, porque está en línea con el interés de China y el pueblo chino. Si el gobierno chino hiciera muchos sacrificios a cambio de la supervivencia de Huawei, me sentiría en deuda con mi patria.

Si Estados Unidos dice, "Ren Zhengfei debe desembolsar algo para mejorar la situación de Huawei", lo puedo considerar. Si Estados Unidos dice que nuestra tecnología 5G representa una amenaza para su seguridad nacional, entonces estoy preparado a abordar la posibilidad de transferir nuestras tecnologías 5G y los correspondientes sistemas de producción a las empresas estadounidenses.

Pueden desarrollar sus propias tecnologías 6G sobre la base de nuestros frutos en el 5G, acelerando así el proceso de desarrollo. Estoy abierto a todas estas posibilidades porque lo que se sacrificarán son nuestros propios intereses en lugar de los del pueblo chino. De lo contrario, la gente me maldecirá en la calle.

05 Joe McDonald: Usted mencionó que algunos creen que Huawei o las tecnologías 5G podrían amenazar la seguridad. ¿Qué es lo que está haciendo o planea hacer Huawei para convencer al gobierno estadounidense, australiano y de otros países de que sus tecnologías son seguras y no son una amenaza para la seguridad, a fin de entrar en el mercado global del 5G?

Ren: Creo que, si Estados Unidos y Australia tienen dudas sobre la seguridad del 5G sin comprender que no es más que una herramienta avanzada, tal vez sea mejor para ellos no comprar las tecnologías o productos 5G de Huawei por el momento. No tienen por qué estar tan preocupados y pueden decidir más tarde con la prueba de los demás países de que nuestros productos no representan ninguna amenaza. Personalmente, veo en el 5G una herramienta para apoyar la futura implementación de la inteligencia artificial (IA), por lo que la herramienta en sí no es ningún problema de seguridad. Por otra parte, los datos que pasan

por los equipos 5G entrarán en última instancia en las redes core, que son propiedad de los operadores de telecomunicaciones de los estados soberanos. Por supuesto, los operadores tienen la obligación de cumplir las leyes del país, por lo que los datos también se encuentran bajo la gestión de las autoridades competentes. No existe ningún problema de seguridad.

Aunque actualmente creemos que no tenemos ningún problema de seguridad, todavía estamos trabajando arduamente en esa área. Huawei ha pasado de ser una pequeña empresa a lo que somos hoy en día, por lo que nuestros softwares no son de los más perfectos y los seguiremos mejorando. Esto, por supuesto, implica garantizar la ciberseguridad y la protección de la privacidad en todas las redes. Con la protección de la privacidad, por ejemplo, cumplimos plenamente con el Reglamento General de Protección de Datos de la Unión Europea.

06

Joe McDonald: Hemos visto en los últimos tres meses protestas en Hong Kong. ¿Qué impacto tienen estas protestas sobre Huawei? Quiero decir que Hong Kong es la ciudad vecina de Shenzhen donde se ubica la sede de Huawei y al mismo tiempo, una importante plaza de negocios para la empresa. ¿Qué efectos generan estas protestas en las relaciones entre China y Estados Unidos y particularmente en Huawei?

Ren: En primer lugar, China aplica el principio de "un país, dos sistemas" en Hong Kong. A diferencia de dos ciudades vecinas en la parte continental, todavía existe el control fronterizo y aduanero entre Hong Kong y Shenzhen. En términos de la política de "un país, dos sistemas", Hong Kong se rige por el sistema capitalista libre mientras que la parte continental de China sigue el sistema socialista. Estos son dos modelos completamente distintos. En Hong Kong, el marco jurídico otorga a sus habitantes la libertad de manifestación, lo cual es perfectamente comprensible. No obstante, también se han observado actos violentos que evidentemente no redundan en interés de nadie.

En segundo lugar, las protestas en Hong Kong no han tenido ningún impacto en nuestro negocio. En este momento, nos centramos en la producción y nos ocupamos de reparar los agujeros en nuestro "avión acribillado a balazos" para que pueda regresar a casa de forma segura. Nos preocupa principalmente nuestra propia supervivencia como empresa bajo las actuales sanciones estadounidenses contra Huawei. Por lo tanto, no es nuestra principal preocupación lo que está sucediendo en Hong Kong, ni lo analizaremos. En fin, dedicamos nuestro tiempo al análisis sobre el impacto de la Entity List de Estados Unidos y el mejoramiento de nuestra producción.

07 Joe McDonald: Seguimos muy atentos el futuro desarrollo de las tecnologías de Huawei. En su opinión, ¿cuáles son las tecnologías emergentes más importantes que aún no han prosperado? ¿Cuáles son los ámbitos tecnológicos prioritarios en que invertirá Huawei?

Ren: Creo que el futuro de las tecnologías radica en la computación inteligente, que evolucionará hacia la IA. El 5G es sólo una plataforma de soporte que habilita la IA con la baja latencia y el alto ancho de banda. Es una herramienta más que un resultado.

08 Joe McDonald: ¿Cuáles son los ajustes que ha hecho Huawei en las estrategias de investigación y desarrollo para hacer frente a la presión de EE.UU.? Supongamos que no se levantarán durante mucho tiempo las sanciones de la Entity List y las correspondientes restricciones, Huawei se verá obligado a proveerse con sus propios componentes. ¿Cuáles son las áreas en que Huawei tiene que liberarse de los proveedores norteamericanos para alcanzar la autosuficiencia? ¿Cómo se logra?

Ren: Es poco probable que Estados Unidos saque Huawei de la Entity List, porque ningún americano saldrá al frente para reclamar el levantamiento de las sanciones. Me da la impresión de que es políticamente

correcto atacar Huawei y los norteamericanos tienen toda la razón para dar a Huawei un mal momento. Cualquier estadounidense que exprese su apoyo a Huawei, aunque solo una vez, probablemente se convertirá en el blanco de una oleada de críticas. Así que estamos preparados para permanecer en la Entity List durante mucho tiempo.

En el corto plazo, tenemos que corregir algunos fallos del pasado. En el largo plazo, debemos apostar por las tecnologías emergentes como la IA y la nube, con la mirada puesta en el futuro. Si no tuviéramos éxito en estas áreas, podríamos quedar marginados y al final tampoco podríamos sobrevivir. Si Estados Unidos decide desarticularse de China en la ciencia y la tecnología, nos resultará difícil acceder a los elementos avanzados estadounidenses, ¿será posible el dedive de Huawei? Creo que es perfectamente posible. En este sentido, los científicos y los centros de investigación de China deberían hacer un mayor esfuerzo.

09 Ken Moritsugu: ¿En qué grado han influido la presión y la Entity List de Estados Unidos en los ajustes de las estrategias de Huawei? El año pasado, al mencionar Huawei, todo el mundo hablaba del despliegue de 5G. Sin embargo, ahora los temas más recurrentes son la Entity List y las medidas para reducir la dependencia de los proveedores norteamericanos. ¿Ha modificado

usted o Huawei las estrategias de la empresa, dada esta nueva realidad? ¿Qué impacto tendrá dicha modificación sobre el futuro de Huawei?

Ren: Para comenzar, la Entity List no ha impactado en nuestra estrategia, en cambio, la ha optimizado. Nos ha impulsado a dejar algunos productos marginales sin importancia para que podamos centrar nuestros recursos en los productos más importantes. En el pasado, no podíamos controlar la asignación presupuestaria en las unidades de base, y como resultado, trabajábamos también en productos periféricos, pero ahora hemos tomado la decisión de eliminarlos. Para ello, llevamos a cabo una transformación de las funciones de I+D que se eliminaron el 46% de los departamentos I+D. Los empleados destacados de estos departamentos fueron reubicados en nuestras líneas principales de productos. De esta manera, nos volveremos más competitivos en nuestros productos de núcleo. Usted visitó nuestra sala de exposiciones ayer y vio nuestros productos con sus propios ojos. Si tiene la oportunidad de visitar otras empresas y hacer una comparación, comprenderá por qué confiamos tanto en nuestro liderazgo global.

La Entity List no nos destruirá como desea Estados Unidos. Al añadir Huawei a la Entity List, Estados Unidos quería acabar con Huawei. Pero no estamos muertos; de

hecho, lo estamos haciendo incluso mejor que antes, lo cual va en contra de su intención. Al contrario, la Entity List no nos ha afectado tanto como a nuestros socios estadounidenses. Nos vendían varios cientos de millones o incluso varios miles de millones de dólares en componentes y de repente, se les prohibió hacerlo. Sus resultados financieros a corto plazo se verán afectados seriamente y se harán sentir las cuantiosas pérdidas. A fin de cuentas, le importa a Wall Street el valor bursátil de las acciones.

Creo que la Entity List perjudica a Estados Unidos, mucho más que a nosotros. Aunque debería ser revocada la decisión, no creo que sea probable. Así que estamos preparados para permanecer en la Entity List durante un largo período de tiempo.

10

Joe McDonald: Acaba de referirse al 5G. ¿Cuánto depende Huawei de los componentes y las tecnologías estadounidenses en el ámbito del 5G y cómo afectará la Entity List a las ventas de los productos y las tecnologías 5G de Huawei?

Ren: Una amplia gama de productos, tanto los de 5G como los de las redes core, no dependen en nada de Estados Unidos.

Joe McDonald: ¿Entonces Huawei fabrica todo por sí mismo, o cuenta con proveedores que no son estadounidenses?

Ren: Básicamente hacemos todo por nosotros mismos.

11

Joe McDonald: Me gustaría preguntar sobre los empleados internacionales de Huawei. Huawei tiene contratados un gran número de técnicos y especialistas extranjeros de experiencia, lo cual es poco usual entre las empresas chinas. ¿Qué ventaja aporta este contingente de empleados extranjeros en comparación con una plantilla cien por cien china? Y, ¿cuáles son las dificultades y desafíos?

Ren: Para empezar, seguramente surgen colisiones cuando trabajan juntos personas de distintos países, naciones y culturas. En mi opinión, este tipo de colisiones pueden ser mutuamente beneficiosas y generar mucha vitalidad. Nuestros empleados extranjeros han ayudado a crear una cultura diversificada dentro de la empresa y han hecho posible que nuestros productos lideren a nivel mundial. Hoy en día, Estados Unidos es el país más avanzado y desarrollado del mundo, así como el país más poderoso en términos de tecnología. Una razón crucial detrás de su éxito consiste en que Estados Unidos es una sociedad conformada por inmigrantes, que ha atraído innumerables talentos de todo el mundo. Por supuesto, Huawei está mucho menos diversificada que Estados Unidos, pero nuestros empleados extranjeros pueden servir como "gamma

globulinas" para inspirar cambios en la mentalidad de nuestros empleados. Así que hay muchas ventajas tener una importante presencia de extranjeros dentro de la empresa.

También estamos trabajando para aumentar el porcentaje de empleados locales en nuestras oficinas en el extranjero. Teniendo en cuenta que puede que no sea tarea fácil para los empleados chinos adaptarse a entornos de trabajo en el extranjero, ahora preferimos contratar empleados locales que enviar expatriados. Por un lado, es más económico y por el otro, crea más puestos de trabajo y prepara el talento para las comunidades locales.

Joe McDonald: Algunos extranjeros son muy críticos con Huawei y preguntan sobre quién es el que realmente está al mando de la empresa. ¿Quién toma las decisiones en Huawei? Hemos observado que la capa superior de la estructura administrativa, tanto el CEO como los ejecutivos son todos chinos. ¿Consideraría Huawei la posibilidad de incorporar a miembros extranjeros a la junta directiva o nombrar un CEO extranjero, con el objetivo de ganar la confianza del resto del mundo? Y si no cree que sea posible, entonces, ¿por qué?

Ren: Creo que nuestros empleados extranjeros primero deben tener las habilidades adecuadas antes de ser

colocados en un alto puesto de dirección. Además, estos empleados extranjeros deben acumular en Huawei al menos 25 años de experiencia. Pienso que un alto ejecutivo debe comenzar desde la base de la empresa y ascender profesionalmente paso a paso para obtener una comprensión completa de cómo funciona la empresa. Algunas empresas occidentales cambian de CEO con frecuencia, pero después de varias rondas, estas compañías pueden estar totalmente arruinadas. Esto se debe a que los nuevos directores que provienen de otras empresas no comprenden realmente cómo funcionan estas empresas, especialmente desconocen la realidad de la base. No se cualifica para dirigir la empresa con solo saber tomar vino y hablar de la filosofía.

Los empleados internacionales han llegado a ocupar puestos tan importantes como CEO de un país y director de líneas de productos, así como experto sénior como “investigador de Huawei”, que es la posición técnica más alta en Huawei. Por supuesto, no duden en recomendarnos candidatos para puestos de CEO, presidente u otros puestos de alta dirección. Primero los asignaremos a trabajar en regiones menos desarrolladas, como en África e incluso en las Islas Comoras, donde sólo tenemos un empleado permanente con un cocinero y un perro para hacerle compañía. Posteriormente, los enviaremos a otros lugares para adquirir más experiencia práctica y conocimientos tecnológicos. Después de que

hayan alcanzado la comprensión completa del negocio de Huawei, pueden tener oportunidades de ser promovidos a puestos de alta dirección.

¿Por qué algunas empresas occidentales no van muy bien? Porque su junta directiva se obsesiona con encontrar un excelente consejero ejecutivo. Cuando se incorporan los nuevos directivos, en la mayoría de los casos aprovechan cualquier oportunidad para ampliar la producción. Luego, tienen que bajar los precios porque ha creado un exceso de oferta de productos, lo que muchas veces condena la empresa a la quiebra.

Por lo tanto, en Huawei, enfatizamos que nuestros ejecutivos se seleccionan dentro de la casa, incluidos los más de 30.000 empleados extranjeros.

Joe McDonald: Si nombra Huawei a un extranjero como miembro de la junta directiva o CEO, ¿causaría algún problema con el Partido Comunista de China? ¿Alteraría la naturaleza de la empresa en términos políticos? ¿Cree que el nombramiento de un extranjero como alto directivo supone un obstáculo para el desarrollo de Huawei?

Ren: No, absolutamente no. Hemos establecido juntas directivas locales en algunos países, y en esos casos, la mayoría de los miembros son figuras renombradas en las comunidades locales.

12

Ken Moritsugu: Ayer nos enteramos de que le gusta conversar con sus empleados, tomando té o café, también les anima a hacerlo. A pesar de que la compañía se ha vuelto muy grande, usted no ha dejado de hacerlo. Pues, cuando dialoga con sus empleados, ¿han manifestado su preocupación por el futuro de Huawei debido a la presión de Estados Unidos? ¿O están todos tranquilos? Si este es el caso, ¿por qué no están preocupados? ¿Cómo ha conseguido darles a los empleados tanta confianza a pesar de todo lo que está sucediendo?

Ren: En primer lugar, no soy yo quien da a nuestros empleados la confianza que necesitan para afrontar la situación actual. Obtienen su confianza por sí mismo porque ven en el día a día de Huawei el camino correcto que conduce al éxito del futuro. No podemos predicar todos los días a nuestros empleados y obligarlos a creer en lo que contamos. En cambio, pueden ver perfectamente cómo su propio trabajo contribuye al crecimiento de la empresa, lo que les infunde mayor confianza en el futuro de Huawei. El incidente de la Entity List ha reactivado a nuestros empleados y ha reforzado sus capacidades para resolver problemas, por lo que están más seguros de sí mismos.

13 Joe McDonald: Ahora me gustaría referirme a su vida y cómo ha influido en la evolución de Huawei su experiencia personal. Sabemos que usted viene de Guizhou, una de las provincias más pobres de China. Es más, el pueblo donde creció usted era uno de los más pobres de la provincia. ¿Cómo ha conseguido usted pasar de un niño pobre de Guizhou a uno de los empresarios más exitoso de China?

Ren: Tampoco tengo muy claro cómo he llegado donde estoy ahora, pero dije una vez que, si me hubiera quedado en el campo sin poder ir a la universidad, también me habría convertido en el campeón en la cría de cerdos. Lo que quiero decir es que soy una persona que hace todo con dedicación, así que puedo sobresalir en cualquier ámbito.

Recientemente, viajé a un lugar llamado Beidahuang en el noreste de China. Durante ese viaje, dije que si hubiera trabajado allí cuando era joven, habría transformado uno de esos pueblos en una fábrica de fideos. La planta habría sido capaz de procesar todo el trigo cosechado en Beidahuang y producir diversos tipos de fideos y otros productos derivados. Todos los agricultores se habrían convertido en miembros de la empresa y se habrían beneficiado del negocio. El proyecto no tendría nada que ver con la alta tecnología, por lo que seguramente habría podido prosperar. De

hecho, existe un pueblo como este llamado Nanjie en la provincia de Henan que se centra en la fabricación de fideos. Ese pueblo ha conseguido un gran éxito a través del trabajo colectivo. En cambio, hay otra aldea en China llamada Huaxi que se dedica a la industria de acero. Como es un sector que requiere la innovación tecnológica acelerada, pero los simples agricultores evidentemente no están a la altura. En consecuencia, ha caído en declive. En mi caso personal, si no hubiera ido a la universidad, trabajaría en la cría de cerdos o la producción de fideos, cosas del estilo. Confío en que también sobresaldría en esas áreas porque tomo en serio cualquier trabajo. La creación de Huawei fue simplemente una casualidad.

No se equivoquen al pensar que siempre tengo sueños ambiciosos desde muy pequeño. La verdad es que, cuando era un niño, solo tenía dos sueños. Uno era comer el pan blanco al vapor, porque nunca lo había probado. El otro era ir a la universidad para alejarme un poco de mis padres y ver cómo eran otras provincias del país, dado que no había salido ni una vez de la provincia donde crecí. Sencillamente, tenía muchas ganas de dejar el pueblo y conocer el mundo de fuera. Por lo tanto, no tenía planes ambiciosos al principio, pero no me cansaba investigar sobre las cosas a las que me dedicaba. Cuanto más te enfoques en algo, mayor sea la posibilidad de éxito. En conclusión, no existen necesariamente unos vínculos

entre mi éxito de hoy y la pobreza que vivía en la infancia.

Ken Moritsugu: ¿Cómo logró usted forjar a una edad tan corta un carácter con que se dedicabas plenamente a lo que había optado por hacer?

Ren: El lugar donde crecí era muy pobre. No había casi nada con que pudiéramos entretenernos. Jugaba con barro y piedras, y disparaba a los pájaros, cosas simples. Tal vez así fue como mi personalidad comenzó a tomar forma. No tengo muchos conocimientos de psicología, así que no estoy seguro de cómo se formó mi personalidad. Quizás el factor clave fuera la curiosidad.

Joe McDonald: El otro día, conocimos Tian Tao, quien escribió un libro sobre Huawei. Dijo que había preguntado a 50 personas quién era la persona más influyente en su vida y todo el mundo había coincidido en que era su madre. ¿Es cierto? Si lo es, ¿En qué forma le ha influido?

Ren: En ese entonces, mi actitud hacia mis padres era similar a la forma en que los jóvenes de hoy tratan con los suyos. Tienden a ser fríos en el trato con sus padres, por ejemplo, cuando regresan a casa del extranjero, es posible que ni siquiera se molesten en llamar a su "papá" o "mamá". En lugar de hablar con sus propios padres, están constantemente conectados con sus amigos. Cuando yo era joven, tampoco era una excepción. Sólo llegué a comprender la grandeza de

la personalidad y la integridad de mis padres después de su fallecimiento. Cuando estaban vivos, no podía entenderlos, y a menudo me cansé de lo que me decían. Así que es difícil decir qué tipo de influencia tuvieron mis padres en mi personalidad.

Mi padre era director de una escuela secundaria. Mi madre era responsable de un grupo de tercer año de la secundaria y también enseñaba matemáticas. Al mismo tiempo, tenía que cuidar de siete niños. No teníamos ama de llaves, así que mi madre tenía que cocinar para todos nosotros por sí sola. Por lo general, pasaba los 10 minutos entre sus clases corriendo de vuelta a casa para preparar el arroz. Luego, después de la clase, ella se apresuraba de nuevo a cocinar, normalmente dos platos. Eran dos platos caseros, extremadamente sencillos. Era la vida que tenía.

Mi padre fue denunciado como "traidor capitalista". Fue detenido en un supuesto establo de vacas, que se utilizaba para retener a los intelectuales en ese momento. Debido a eso, su salario fue recortado. Mi madre no era graduada de la universidad. Por lo tanto, a pesar de su duro trabajo, sólo ganaba 40 yuanes al mes, alrededor de 7 a 8 dólares estadounidenses, para alimentar a toda familia. Habíamos crecido entonces, pero los chicos todavía teníamos que usar ropa remendada. Era demasiado vergonzoso para mis

hermanas, especialmente para las que ya estaban en la universidad. Así que mi madre dio la ropa vieja sin parches a mis hermanas, y ella misma llevaba la ropa que había sido arreglada repetidas veces. Mi hermano menor me dijo que sus compañeros de trabajo no querían sentarse cerca de ella durante la reunión, por lo que llevaba puesto y el hecho de que era la esposa de un "traidor capitalista". Así que es difícil decir qué influencia tuvo en nuestra personalidad. Lo que sí recuerdo fue la lamentable experiencia por la que pasó. Para cuando llegué a entender a mis padres y quería cuidarlos bien, ya nos habían dejado. Es el mayor arrepentimiento de mi vida: perdí la oportunidad de cuidar bien de mis padres.

Como mencioné, mi madre sólo tenía una formación secundaria. Pero continuó estudiando por su cuenta para enseñar mejor a sus estudiantes. Más del 90% de sus alumnos fueron a la universidad. Así que puede imaginar los grandes esfuerzos que tenía que hacer. Cuando tenía 15 o 16 años, se unió a un coro que cantaba canciones en contra de la invasión japonesa durante la Segunda Guerra Mundial. Debido a la ausencia del Partido Comunista allí, el coro fue probablemente organizado por equipos periféricos del Partido Nacionalista. Después de la Guerra Civil de China, esta experiencia le causó presión política, un enorme sufrimiento mental que la perturbaba durante décadas. Además, ella tenía que

alimentar y cuidar de siete niños. Aunque mi padre era director, la escuela estaba lejos de donde vivíamos. Así que no tenía tiempo para dedicar a nosotros, y fue mi madre sola quien nos cuidó. En una situación tan difícil, ¿cómo pudo mi madre tener tiempo para hablar con nosotros? Por lo que recuerdo, ella sólo habló con nosotros una o dos veces en la cocina después de preparar la comida.

Después de que mis padres fallecieron, reflexionamos mucho y nos culpabilizamos de lo poco que les entendíamos en su momento. Por eso, no criticamos a nuestros propios hijos por no hacernos mucho caso. De todos modos, también éramos así de pequeño. Es muy difícil decir qué tipo de influencia tuvieron mis padres en mí. Creo que lo que la sociedad nos enseña y lo que aprendemos por nosotros mismos tienen una mayor influencia en nosotros. No podemos atribuir nuestra personalidad exclusivamente a nuestros padres. De lo contrario, nos dejaría engañar por esas teorías de que los genes nos definen en todo y del todo.

14 Joe McDonald: ¿Habría algún proceso de resolución de problema que ilustra la estrategia de Huawei? Dicen que el caso de Xiaolingtong es un ejemplo, porque Huawei tomó una decisión sobre si desarrollaría Xiaolingtong. ¿Qué opina del caso de Xiaolingtong?

Ren: Yo diría que Xiaolingtong o el sistema personal de teléfonos prácticos (PHS) en China era algo muy extraña. No nació por la demanda del mercado; en su lugar, era producto de la regulación en ese momento. En ese entonces, el espectro de 55 MHz todavía estaba disponible en la banda de frecuencias de 1.800 MHz en China, que podría haber sido asignada a China Telecom para apoyar los servicios GSM. Si ese fuera el caso, no habría habido ninguna razón para que China Telecom lanzara el PHS. Sin embargo, ese espectro de 55 MHz no se asignó a China Telecom y, como resultado, China Telecom tuvo que encontrar una alternativa que pudiera funcionar en espectros que no estaban estrictamente regulados. El PHS era un sistema de comunicación para los hogares, y no requería señales fuertes. Por lo tanto, China Telecom amplificó su cobertura y la introdujo en el mercado. El PHS era sólo un producto temporal, pues China Telecom no tenía servicios de telefonía móvil en ese momento, por lo que recurrió al PHS como alternativa. En mi opinión, la estrategia se entiende por un enfoque de largo plazo para tener claro cuál es la demanda real de la sociedad, lo cual es de vital importancia. El PHS no tenía mucho futuro, pero consumiría recursos y refuerzos en grandes cantidades. Si nos hubiéramos ocupado de aquel negocio, ¿cómo habríamos podido centrar nuestra fuerza estratégica en los ámbitos más prometedores?

Joe McDonald: Hemos leído que, en su momento, la decisión armó mucha polémica dentro de Huawei hasta transcender en la división interna de la empresa. ¿Podría contarnos más al respecto?

Ren: No estábamos muy preocupados por la presión externa, e insistimos firmemente en la decisión de no dedicarnos a aquel negocio. No obstante, la presión dentro de la compañía era mucho más estresante. ¿Qué haría si mi juicio estuviera equivocado, lo que causaría enormes reveses para la empresa o simplemente la condenaría a la quiebra?

En aquel entonces, aunque Huawei buscaba la supervivencia en unas circunstancias bien duras, nos centramos con determinación en el desarrollo de productos que estuvieran en línea con las normas 3GPP. La situación duró unos ocho años. Durante ese período, muchos empleados de Huawei escribieron informes para pedir a la compañía que trabajara en el PHS, porque querían ganar más dinero. Pensaron que el PHS no era una tecnología muy compleja y Huawei no tenía por qué no repartirse un trozo del pastel. Cada vez que leía esos informes, me obligaba a revalorar mi decisión una y otra vez, una tortura mental muy dolorosa. Fue en esos años cuando la depresión se me comenzó a agravar. No pude estar tranquilo hasta ocho años después cuando el gobierno emitió las licencias 3G.

15

Joe McDonald: Acaba usted de referirse a la depresión. Hemos oído que les ha dicho a los empleados que afrontaba una enorme presión más o menos en el año 2000 y que se despertaba frecuentemente durante la noche, y que se preocupaba por cómo pagar a los empleados hasta pensar en el suicidio. ¿Es cierto? Y si es verdad, ¿puede contarnos algo más de esas experiencias?

Ren: No quiero hablar más de esa experiencia tan dolorosa. Todo lo que puedo decirle es que lo que han dicho es cierto.

Ken Moritsugu: ¿Se aprendió algo de esa experiencia? ¿Le cambió en algún aspecto aquella crisis? ¿Cómo consiguió usted superar el desafío?

Ren: Yo diría que no aprendí nada de esa experiencia. Es como un viaje que sólo contiene dolor, sin gracia. Todo lo que puedo decir es que, si nos metemos en todo y no nos mantenemos concentrados, estamos condenados al fracaso. Pero si elegimos la dirección correcta y mantenemos el rumbo, tenemos mejores posibilidades de éxito. Hemos resumido este objetivo como la “dirección generalmente correcta”. Es imposible elegir una dirección que sea cien por cien correcta. Así que todo lo que necesitamos es una dirección más o menos correcta. Por otro lado, necesitamos activar el dinamismo en toda nuestra organización y asegurarnos de que

todos trabajamos con el mismo objetivo. Mirando hacia atrás, diría que fue una apuesta arriesgada que hicimos sobre la evolución de la ciencia y la tecnología. Me habría podido equivocar, pero afortunadamente salió bien, lo cual me quitó la presión y nunca más volví a pensar en el suicidio.

Joe McDonald: ¿Qué piensa de la situación ahora, en términos de estrés mental, la crisis que enfrenta Huawei con los Estados Unidos, en comparación con las dificultades con Xiaolingtong en 2000?

Ren: La presión a la que nos enfrentamos ahora es probablemente sólo el 1% o tal vez el 10% de lo que enfrentamos en ese entonces, porque ahora estamos seguros de que capearemos esta crisis. En ese entonces, no teníamos nada seguro y temíamos la incertidumbre. Ahora, sin embargo, no tengo ese miedo. En ese momento, estaba tan atormentado por mi miedo que caí en la depresión. Ahora estamos parcheando nuestros agujeros paso a paso. Los problemas en los productos 5G y las redes core han sido completamente reparados, y sólo tenemos un par restantes en nuestro negocio de consumo. Creemos que podemos arreglarlos en los próximos dos o tres años. Por lo tanto, tenemos la confianza que no teníamos en ese entonces. Además, a diferencia de esos años, ahora tenemos más recursos financieros, y la compañía está mucho más unida en un objetivo común.

Además, en ese entonces afrontábamos también dificultades por nuestra propia identidad. Somos una empresa privada y en aquellos años, las empresas privadas en China tenían poco reconocimiento político. Sin embargo, éramos capaces de generar ganancias, y la gente nos cuestionaba por incomprensión. El dolor que sentimos hoy día proviene de los ataques de Estados Unidos, que obstruyen nuestro negocio y mercado. No obstante, la vida de Huawei como empresa queda intacta y tampoco puede hacer nada en mi contra a nivel político. Además, no tengo plan de viajar a Estados Unidos, así que estoy muy tranquilo.

Podría haberme jubilado antes, pero ¿por qué sigo trabajando? Porque veo que todavía soy útil en esta crisis actual. Seguiré trabajando unos años más, por lo que es probable que nos volvamos a ver en el futuro. Puede hacer cualquier pregunta que quiera y le daré las respuestas siempre con franqueza.

Los últimos 30 años han sido una experiencia dolorosa para mí, con poca alegría. Cada paso del camino tenía sus propias dificultades y dolores. Es el primer periodista que me pide comparar la crisis actual con la situación que vivimos en 2000, lo cual me ha permitido analizar todo desde una perspectiva nueva. Gracias.

16

Joe McDonald: Tiene usted ya más de 70 años. La mayoría de los líderes empresariales chinos de su edad ya se han jubilado y disfrutan la admiración que se ha ganado a través de sus éxitos del pasado. En cambio, usted se ha involucrado personalmente en esta guerra comercial y tecnológica entre Washington y Beijing. ¿Cómo se siente? ¿De qué manera superará esto?

Ren: Estoy realmente en excelente estado de salud como para jubilarme. Me aburriría si lo hiciera, así que prefiero hacer algo por el departamento de relaciones institucionales, lo cual también es una forma de entretenerme.

Le voy a contar algunas anécdotas divertidas. El ex presidente de AIG, Allen Greenberg, una vez me invitó a EE.UU. para un examen físico de rutina con su médico privado. Más tarde, me hicieron otros dos reconocimientos médicos en el Hospital 301 y el Hospital del Colegio Médico Unión de Beijing. Los resultados mostraron que mi corazón y mi estómago son muy jóvenes y no hay ningún indicio de patología con respecto a mi corazón o vasos sanguíneos. Puedo decir que, por el momento, estoy en perfecto estado de salud, porque no tengo malos hábitos. No fumo ni bebo, y como sano y sigo los consejos de mi médico. Es más, no tengo aficiones como cantar o bailar, y no cuido niños. Si me jubilara, no tendría nada que hacer, por eso

me he quedado para contribuir algo más a Huawei.

Hace un par de años, acompañé a mi esposa en un viaje a Bolivia. No me sentía incómodo a una altitud de más de 4.000 metros en aquel país. Un empleado boliviano de Huawei me dijo que el nivel de oxígeno a esa altura era sólo 0,5 puntos más bajo que el de Shenzhen. No estaba seguro de si me había dicho la verdad. Recientemente, me desplazé también a Nepal para visitar algunos proyectos. Un helicóptero me dejó en un terreno plano cerca de nuestras bases, y luego caminé bastante para ver nuestras estaciones de base a una altitud de 5.200 metros. No sentí que fuera una carga muy pesada para mi corazón. Por supuesto, era diferente que caminar rápido a nivel del mar, pero pude aguantarlo perfectamente. En estos dos últimos años, no he caminado mucho. Durante los años anteriores, caminé mucho, y los jóvenes que caminaban conmigo comenzaron a tener ampollas en los pies y no me pudieron alcanzar.

¿Por qué no me he jubilado? Pues puedo volver a menudo a la sede corporativa para tomar café, ya que, siendo celebridad de Internet, no me conviene salir a la calle.

Bueno, bromas aparte. Sólo quería relajar el ambiente. Ahora volvemos a la entrevista.

17 Joe McDonald: Quería hacer una pregunta en relación con un reciente reportaje del Wall Street Journal, que delata a los empleados de Huawei en dos países africanos por asistir a las autoridades locales en la localización u hostigamiento a sus oponentes políticos. ¿Cuál es la posición de Huawei al respecto? ¿Cuál es su actitud personal hacia la colaboración con el gobierno en los movimientos políticos? ¿Está usted de acuerdo con ayudar a los gobiernos a hacer este tipo de cosas? ¿Está Huawei preparado a echar una mano a los gobiernos africanos en este tipo de actividades?

Ren: No ha pasado tal cosa en absoluto y el reportaje no corresponde con la realidad. Ya hemos enviado una carta legal al Wall Street Journal.

Joe McDonald: ¿Qué categoría de carta? ¿Una demanda que les pide retractar el reportaje o exige también otras cosas?

Ren: Se trata de pedirle al medio de comunicación que investigue y aclare. No deberían hacer circular cualquier rumor, sino investigar a fondo y corregir sus errores.

18 Ken Moritsugu: Una pregunta más sobre la tecnología porque es algo muy poderoso. Se puede emplear para bien o para mal de muchas maneras. Google y Facebook han hecho algunos debates sobre si son

responsables de cómo se utilizan sus tecnologías. ¿Cómo ve usted la tecnología? ¿Se limita a proveerla a los demás? ¿O es que también se siente responsable del uso de la tecnología?

Ren: Huawei proporciona tecnología y garantiza que nuestra tecnología cumple las leyes de ciberseguridad y protección de privacidad, como el RGPD. Al final del día, las redes son controladas y administradas por estados soberanos a través de sus operadores, por lo que ya es algo fuera del alcance de Huawei. Después de instalar nuestro equipo, los operadores le observan y rastrean en todo momento. De lo contrario, ¿cómo puede marcar y hacer llamadas telefónicas? Todo el proceso debe cumplir las leyes internacionales, así como las leyes de diferentes países. Esto no es algo que los empleados de Huawei puedan controlar. Por lo tanto, la comunidad internacional tiene que elaborar un conjunto unificado de normas al respecto.



Escanear el código
QR para la Versión
Digital